

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
III Международной заочной
научно-практической конференции*

25 апреля 2016 года

Выпуск 1

Часть 1

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); А.М. Измайлов (отв. секретарь-референт)

Н34 **Наука XXI века: актуальные направления развития** : сб. науч. ст. III Международ. заоч. науч.-практ. конф., 25 апр. 2016 г. Вып. 1. В 2 ч. / редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. - Ч. 1. - 652 с.

ISBN 978-5-94622-613-4 (ч. 1) - ISBN 978-5-94622-612-7

Сборник научных статей III 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: экономика и менеджмент; региональная экономика; 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; исторические науки.

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

ISBN 978-5-94622-613-4 (ч. 1)
ISBN 978-5-94622-612-7

© Авторы научных статей, 2016
© Самарский государственный
экономический университет, 2016

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ И МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.9.01

К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУТОВ ГЛОБАЛЬНОЙ СИМВОЛИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2016 Абрамов Дмитрий Валентинович
кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой "Мировая экономика"
Самарский государственный экономический университет
E-mail: saanecht@mail.ru

Ключевые слова: глобальная символическая экономика, символ, эконометрический неоклассический синтез, мировые центры капитала, симулякр, финансовая глобализация.

Рассмотрена проблема использования эконометрических расчетов на основе неоклассического синтеза в изучении глобальных экономических явлений в контексте глобальной символической экономики как свойства современной мировой экономики.

Представленная работа носит дискуссионный характер, касается исследования фундаментальных процессов, происходящих в современной мировой экономике, является продолжением работы "Глобальная символическая экономика: к вопросу о сущности явления" (Абрамов, 2015). Частично является также ответом на дискуссию, предложенную в Экономическом вестнике Ростовского государственного университета TERRA Economicus, № 3 2014 г.

Начать хотелось бы с цитаты из статьи российского экономиста-теоретика, которого я бесконечно уважаю и пока единственного, которого цитирую в последних своих работах дословно, Октяя Юсуфовича Мамедова, которая была заглавной в указанном выше журнале: "*Экономистами до сих пор владеет своеобразный "комплекс неполноценности", вынуждающий их с особым рвением отдаваться эконометрическим экзерцициям, что факти-*

чески превратило развитие новейшей экономической науки в коллективную имитацию эмпирически-верифицируемых критериев истинности экономических знаний... Особая опасность эконометрики в том, что она способна покончить вообще с дискуссиями в экономической науке, ибо по поводу фактов дискутировать нечего, - дискуссии в науке могут быть только относительно теоретической (концептуальной) интерпретации выявленных фактов"¹. Прекрасное концентрированное определение того, что сейчас происходит в "мэйнстриме" экономической науки в ведущих мировых научных центрах.

В контексте заявленной проблематики нашей статьи можно определить современные эконометрические исследования в качестве символа современной мировой экономической системы. На наш взгляд, символа со знаком минус, поэтому мы и приводим слова О. Мамедова. За современным символом "эконометрики" стоят огромные финансовые средства на проведение так называемых фундаментальных и прикладных исследований в ведущих и второстепенных научных экономических центрах в развитых и большинстве развивающихся стран, которые становятся основой для принятия политических решений на уровне государств, международных организаций, наднациональных политических структур. Удивительно, что несмотря на популярность, эмпирическую доказанность и политическую применимость экономические исследования на основе политэкономического, кейнсианского, институционального и даже нелиберального подходов до сих пор воспринимаются как дополнение к эконометрическому неоклассическому синтезу, которое рекомендуется использовать только в том случае, если он не может дать ответа или просто не применялся в какой-либо сфере экономических исследований. Если выразиться языком юристов, то это практически соответствует роли правового обычая как источника права в романо-германской правовой системе.

В предыдущей нашей работе мы дали свое определение "глобальной символической экономики" и "символу" в современной мировой экономике (Абрамов, 2015)². В соответствии с ним современный эконометрический неоклассический синтез с элементами институционализма (контрактный, игровой, транзакционный и конституционный подходы) стал одним из символов современной мировой экономики, и, соответственно, институтом глобальной символической экономики. Фактически он стал одним из инструментов вестернизации и продвижения "демократических" ценностей в мировой экономике. Этот символ является смыслом деятельности современной мировой валютной системы и центральных банков, функционирования мирового финансового рынка на основе доминирования транснациональных банков, финансовых спекулянтов и институтов теневой экономики, использующих в основном производные финансовые инструменты, инструменты создания иррациональных долгов и систему оффшорных центров. В 1980-1990-е гг. был запущен процесс глобальной "инфляции капитала"³, который принял на данный момент катастрофический характер, вызвав мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. и состояние глубокой посткризисной турбу-

лентности и неопределенности мировой экономики, проявляющейся до сих пор. В глобальной повестке дня на сегодняшний день как один из основных стоит вопрос доверия к глобальным финансовым институтам, мировой финансовой системе и современным деньгам как к реальной ценности⁴. Именно он является определяющим в вопросе доверия к политическим лидерам и политическим институтам, определяющим глобальное развитие.

В мировой экономике проявляются интересные тенденции, которые объективно начинают противостоять процессу финансовой глобализации по "западному" образцу. К таковым можно отнести:

- современный латиноамериканский социализм с его негативным отношением к "великим ценностям США";
- усиление исламской финансовой и политической системы традиционалистского типа;
- успешное развитие политического, делового и культурного взаимодействия стран БРИКС;
- антиглобалистские движения, снижение доверия к власти и усиление национализма и нацизма в развитых странах;
- превращение Восточной Азии во главе с КНР в ведущий мировой экономический центр силы с юанем в качестве мировой валюты;
- развитие элементов "зеленой" экономики в мировом масштабе.

С помощью эконометрических исследований на основе неоклассического синтеза все эти процессы невозможно не только спрогнозировать, но даже описать в текущем режиме. А это современная реальность мировой экономики. В ней каждый день функционируют домохозяйства и хозяйствующие субъекты, которым необходимо постоянно принимать и реализовывать экономические и управленческие решения, осуществлять экономическое поведение, от которого зависит благосостояние миллиардов людей на нашей планете. А в это время ведущие научные центры заняты, например, эконометрическими расчетами, доказывающими тот факт, что лоббирование и неразвитые политические институты страны негативно влияют на приток в нее прямых иностранных инвестиций. Это факт, который доказывается обыкновенным логичным рассуждением, в котором для обоснования научности, если без этого никак, можно использовать работы по логике Аристотеля. Аристотель, кстати, воспитал Александра Македонского, который к 33 годам своей жизни без каких либо эконометрических исследований осознал, теоретически обосновал и практически применил создание многонациональной империи силами маленького народа (как потом сделали Нидерланды, например, в XVII в.), которая определила европейское и азиатское развитие на несколько столетий и стала прообразом современных региональных интеграционных евроазиатских организаций.

Система символов как определяющих институтов современной мировой экономики дает возможность очень быстро переформатировать структуру мировых экономических центров, которые по сути являются в первую очередь мировыми финансовыми центрами, или правильнее их назвать "мировыми центрами капитала", как предложил д.э.н., профессор Е.В. Балацкий

(Балацкий, 2014)⁵. Следует отметить, что мы полностью не согласны с подходом Е.В. Балацкого к анализу смены (инверсии) мировых экономических центров. Указанная работа, на наш взгляд, как раз доказывает правильность слов О.Ю. Мамедова об ограниченности теоретического и практического понимания правильной методологии оценки современных экономических процессов у большинства крупных российских ученых-экономистов, которые занимаются прикладными аспектами экономической науки. Интересно, что статья профессора Е.В. Балацкого опубликована в том же издании, что и указанная статья профессора О.Ю. Мамедова, причем сразу же за ней. В то же время следует отметить, что профессор Е.В. Балацкий один из ведущих специалистов в вопросах международного движения капитала и иностранных инвестиций, работы которого в свое время были использованы автором данной статьи при работе над кандидатской диссертацией. Наш подход относительно смены мировых центров капитала изложен в работе "Международное движение капитала как важнейшая характеристика современной глобальной экономики" (Абрамов, 2014)⁶.

Капитал в денежной форме уже превратился в систему "симулякров" (по Бодрийеру) в результате обозначенного нами процесса "инфляции капитала". В этом плане мы согласны с мнением д.э.н., профессора А.В. Бугалина, что современный глобальный капитализм во главе с транснациональными корпорациями и банками формирует систему массового потребления симулякров товаров и услуг на основе виртуальной стоимости (ценности), которая значительно искажает их реальную ценность. В то же время, на наш взгляд, существует целая система символов (своего рода симулякров), которые положительно влияют на современную мировую экономику и дают возможность перестраивать ее развитие для эффективного и рационального функционирования в контексте парадигм "зеленой" экономики, устойчивого развития и ноосферы В. Вернадского. И только наличие таких символов, которые можно сформировать в работающую систему уже сейчас, дают нам надежду на выживание человечества в будущем. Но это уже тема отдельной работы, которая будет нами продолжена в ближайшее время.

¹ Мамедов О.Ю. Экономическая теория нужна. Всем. Кроме экономистов? // TERRA Economicus. Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов, 2014. Т. 12, № 3. С. 12.

² Абрамов Д.В. Глобальная символическая экономика: к вопросу о сущности явления // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Вып. 2. / редкол.: Н.А. Чечин, С.А. Ерошевский (отв. ред.) [и др.]. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 3.

³ См.: Абрамов Д.В. К вопросу о сущности движения капитала и инвестиций как его формы в условиях современного глобального экономического кризиса // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. В 2 ч. Вып. 1, ч. 1. / отв. ред. Н.А. Чечин, С.А. Ерошевский. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. С. 3-11.

⁴ См. некоторые аспекты проблемы: Суриков К.Ю. Фактор доверия в эволюции денег // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 4 (126). С. 6-14.

⁵ Балацкий Е.В. Предпосылки глобальной политической инверсии // TERRA Economicus. Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов, 2014. Т. 12, № 3. С. 17.

⁶ Абрамов Д.В. Международное движение капитала как важнейшая характеристика современной глобальной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 6 (116). С. 32-39.

ON THE QUESTION ABOUT THE RESEARCH METHODOLOGY IN PRESENT WORLD ECONOMY IN THE CONTEXT OF GLOBAL SYMBOLIC ECONOMY INSTITUTIONS

© 2016 Abramov Dmitriy Valentinovich
Candidate of Economics, Head of World Economy Department
Samara State University of Economics
E-mail: saanecht@mail.ru

Keywords: global symbolic economy, symbol, econometric neoclassical synthesis, world centers of capital, simulacrum, financial globalization.

This paper has addressed the problem of using econometric calculations based on neoclassical synthesis in studying of global economic events in the context of global symbolic economy as a present world economy feature.

УДК 664:331

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

© 2016 Агамырадов Пирнияз Агамырадович
магистрант

© 2016 Адырхаева Галина Дмитриевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: agamyradov@gmail.com

Ключевые слова: кадры, стратегия, производственный персонал, предприятие, внутренняя, внешняя среда.

Приведен анализ кадровой политики предприятия, стратегии компании, анализ внешней и внутренней среды предприятия, рассмотрено внутреннее привлечение персонала и вне рамок предприятия.

При бурном развитии новейших технологий большую значимость получает обеспечение фирм квалифицированными кадрами. Своевременное комплектование высококвалифицированными кадрами всех основных подразделений невероятно в отсутствии исследования и реализации кадровой стратегии фирмы. Соответствие профессионально-квалификационного значения работников нуждам фирмы - одно из принципиальных критериев функционирования организации. Чтобы обеспечить данное соотношение, нужно найти работников по отдельным специальностям с учетом технологий, перемещения работников, мероприятий по профессионально-квалификационному продвижению, по подготовке и переподготовке работников. Исследование стратегии управления персоналом начинается с проектной компетенции персонала, необходимой для реализации общей стратегии развития фирмы и фактического состояния человеческих ресурсов. При этом нужно найти ценности, на которых в первую очередь следует сконцентрировать ограниченные организационные ресурсы. Подобранные направления исследования кадровой стратегии основываются на стратегии развития фирмы и нацелены на создание производственного поведения, способствующего ее реализации.

Миссия компании - улучшать компанию, тем самым вносить благородный вклад в развитие страны; гарантировать доходность и действенное формирование бизнеса в интересах акционеров; заботится о собственных потребителях, производя здоровую и доброкачественную продукцию; формировать с партнерами взаимовыгодные интересы; обеспечивать достойную заработную плату в соответствии с условиями труда работников компании.

Общая стратегия компании ориентирована на формирование и улучшение приоритетных производств. Из общей стратегии компании выделяется стратегия управления персоналом, которая направлена на совершенствование производства и закрепление высококвалифицированного персонала. Одним из основных шагов стратегического управления персоналом является анализ внешней и внутренней среды организации с целью определения характеристик внешнего окружения, оценки личных ресурсов, что в целом представляет собой базу для выработки стратегии. Время от времени рекомендовано проводить анализ сначала внешней среды, после этого внутренней в два этапа. Однако порядок анализа принципиальной ценности не имеет, так как понадобится в одно и тоже время идти итерационным методом: анализ ряда сторон внутренней среды вызывает необходимость обращения к внешней, а, изучив некоторые аспекты внешней среды, нужно обратиться к внутренней и т.п.

Рассмотрим обеспеченность сотрудниками с помощью имеющейся рабочей силы и привлечение рабочей силы со стороны. В результате анализа внутренней среды проводится оценка стратегического потенциала в рамках поставленной цели: по числу и качеству ресурсов, как система управления персоналом отвечает целевым требованиям. По завершении анализа проясняется картина мощных и слабых сторон организации в области управления персоналом.

SWOT-анализ ЗАО "СБКК", приведенный в табл. 1, позволил выявить и структурировать сильные и слабые стороны хлебозавода, а также возможности и угрозы.

Таблица 1

SWOT-анализ ЗАО "СБКК" г. Самара

<p style="text-align: center;">Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> - Популярность компании на рынке Самары, положительная репутация, долготлетний навык работы. - Квалифицированный персонал - Большой выбор и отличное качество выпускаемой продукции. - Коммуникативные навыки, отличные деловые взаимосвязи с ключевыми поставщиками сырья и материалов 	<p style="text-align: center;">Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> - Изменение структуры потребительского спроса на хлебобулочную продукцию. - Поддержка со стороны муниципальных органов власти при осуществлении важных для города и области бизнес - проектов. - Соответствие высоким требованиям стандартов, свойства продукции. - Обновление оборудования, программного обеспечения. - Увеличение прибыли и покупательной способности населения
<p style="text-align: center;">Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> - Изношенность основных производственных фондов. - Невысокий уровень мотивации персонала 	<p style="text-align: center;">Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> - Жесткая политика крупных соперников и усиление их позиций на рынке. - Повышение цены сырья.

Таким образом, в результате анализа были определены основные проблемы хлебозаводов г. Самара, требующие разработки и принятия стратегических решений. Основные игроки на рынке хлеба и хлебобулочных изделий Самарской области - Самарский "СБКК", Самарский хлебозавод № 5, Тольяттихлеб и самарский хлебозавод № 2 - выпускают до 70% хлебной продукции, при этом имеют невысокую рентабельность из-за стабильного снижения объема рынка и увеличение цен на зерно.

Анализ внешней среды показывает стратегические условия реализации управления персоналом, разрешает оценить возможности и опасности. При всем этом нужно помнить, что в процессе выработки генеральной и кадровой стратегий вероятны различные расклады к анализу одинаковых факторов внешней среды. В первом случае фактор имеет возможность рассматриваться как нейтральный и косвенного воздействия, а во втором - как позитивный прямого воздействия. При поиске источников привлечения персонала оценивают как внутризаводской, и внешний (относительно к предприятию) рынки труда. Присутствуют превосходства и недостатки названных приемов привлечения персонала (табл. 2 и 3).

В целом, внутризаводское привлечение идет считать лучшим, так как укрепляется убежденность в том, собственно на своем предприятии вполне вероятно получить повышение.

Пополнение кадров с помощью наружных источников имеет ряд положительных сторон перед заполнением свободных рабочих мест своими работниками и ряд недостатков (см. табл. 3).

Таблица 2

Внутризаводское привлечение персонала

Преимущества данного источника	Недостатки данного источника
<ul style="list-style-type: none"> - Предоставление шансов для подъема. - Не слишком заметные расходы на привлечение. - Знание претендентов данной компании. - Познание работника, представления о его умениях. - Вероятность наиболее быстрого наполнения вакансий 	<ul style="list-style-type: none"> - Уменьшение возможностей для выбора. - При конкретных условиях высокие издержки на увеличение квалификации. - Разочарование между сотрудниками в случае неодобрения факта выдвижения какого-либо работника на должность начальника

Таблица 3

Привлечение персонала вне рамок предприятия

Плюсы этого источника	Недостатки этого источника
<ul style="list-style-type: none"> - Наиболее широкие возможности выбора. - Новые мысли и предложения для фирмы. - Человеку со стороны проще достичь признания 	<ul style="list-style-type: none"> - Наиболее высокий расход на привлечение персонала. - Большая доля привлекаемых сторон вызывает рост текучести. - Высокий риск испытательного срока. - Отсутствие знаний о производстве

Замена сотрудников сможет проходить в связи с текучестью, с уменьшением кадров при изменении размеров производства и продаж.

Приведем основные составляющие убытка от замены кадров в связи с текучестью:

- Недополученные прибыли из-за снижения производительности труда у рабочих, подавших заявление об увольнении (или у сокращаемых - с момента объявления рабочему о его сокращении);
- Недополученные доходы с трудовых мест, простаивающих из-за увольнения сотрудника;
- Недополученные доходы во время срока изучения лиц, сменивших профессию при устройстве на работу;
- Недополученные доходы в промежутке приспособления в трудовом участке;

Возможны и другие виды убытка.

Для набора работников со стороны нужно проанализировать ситуацию на рынке труда.

Анализ ситуации на профессиональном рынке труда.

Численность рабочей силы в пределах той или иной территориальной единицы имеет свою определенность и представляет, по существу, единый ресурс для всех компаний, находящихся на этой территории.

ЗАО "СБКК" в большинстве случаев пользуется предложениями специальных фирм, кроме того по средствам объявлений. Кадровая политика по закреплению специалистов в ЗАО "СБКК" подразумевает реализацию последующих целей:

- Повышение производительности привлечения профессионалов
- Адаптация и исследование специалистов на предприятии
- Закрепление профессионалов на предприятии
- Повышение производительности труда работников

Направления и методы закрепления специалистов в ЗАО "СБКК": Привлечение молодых специалистов - поиск молодых специалистов, работа с учебными заведениями, отбор молодых специалистов, создание кадрового запаса;

- Адаптация молодых специалистов - приспособление специалистов к условиям труда и трудовому коллективу

- Исследование и овладение профессией - получение новых знание, умений по профессиональной работе, опыта работы по занимаемой должности (по рабочей квалификации).

- Продвижение по службе - оценка трудовых возможностей сотрудника и его способности занимать более высокую должность в организации

От правильно и понятно сформулированной стратегии в области кадровой политики может зависеть очень многое в развитии предприятия.

1. *Ванина Э.Г., Николаева К.С.* Тенденции рынка хлебобулочных изделий в Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 6 (128). С. 47-53.

2. *Веснин В.Р.* Практический менеджмент персонала. М. : Юрист, 2014.

3. *Маслов Е.В.* Управление персоналом предприятия : учеб. пособие / под ред. П.В. Шеметова. М. : ИНФРА- М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 2014.

4. *Драчева Е.Л., Юликов Л.И.* Менеджмент : учебник. М. : Академия, 2013. 309 с.

5. *Максименко Г.Б.* Менеджмент : учеб. пособие. М. : Дашков и К°, 2014. 467 с.

6. *Николаева К.С., Вагин С.Г., Титов А.К.* Инновационный путь развития как необходимое условие эффективного управления современным предприятием // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 11 (133). URL: <http://www.vestnik.sseu.ru/index.php?cnt=article&ida=6353>.

IMPROVEMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT PERSONNEL

© 2016 Agamyradov Pirniyaz Agamyradovich
Undergraduate

© 2016 Adyrkhaeva Galina Dmitrievna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: agamyradov@gmail.com

Keywords: human resources, strategy, production personnel, enterprise, internal, external environment.

The analysis of the personnel policy of the enterprise, the company's strategy, the analysis of external and internal environment of the enterprise, is considered internal mobilization of staff and outside of the enterprise framework.

ФАКТОРЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2016 Агафонова Анна Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Бочоришвили Виктория Георгиевна

студент

© 2016 Сорокина Анастасия Алексеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: agaff@mail.ru, miss.veeka94@yandex.ru,

nastia-sorokina@mail.ru

Ключевые слова: инновационный рынок, эффективность инноваций, приоритетные направления развития науки и технологий, регулирование инновационного рынка.

Выявлены особенности и факторы регулирования инновационного рынка. Определена роль инноваций в развитии национальной экономики. Обозначены приоритетные направления инновационной деятельности в России. Отражены ключевые проблемы и возможности повышения эффективности инновационной деятельности в условиях отечественного рынка.

На современном этапе выбранный интенсивный и социально-ориентированный курс развития страны невозможен без возможности использования достижений научно-технического прогресса. Сегодня во всех сферах рынка все более прочное место занимают инновации.

Инновационный рынок позволяет связать воедино все элементы инновационной системы, увеличивает уровень производительности, способствует росту рыночного спроса, стимулируя экономическое развитие страны. Необходимо разделять понятия субъекта и объекта рынка инноваций. Субъектами рынка являются изобретатели инновационного продукта или посредники, осуществляющие деятельность на данном рынке, а также потребители инновационных продуктов. Объектами инновационного рынка выступают результаты инновационной интеллектуальной деятельности. Степень развития рынка инноваций определяет инновационную активность компаний и также, в большей мере, темы экономического развития страны.

Инновационная деятельность российских предприятий значительно осложнена неприспособленностью существующей системы управления инновациями к условиям рыночной экономики. Инновационная деятельность - это сложный, ориентированный на будущее и высоко затратный вид деятельности с непредсказуемым результатом для любой компании - участницы рынка.

Основным фактором высокого уровня эффективности внедрения инноваций в рыночных условиях является объединение научно-технического потенциала, финансовых и материально-технических ресурсов для развития приоритетных направлений науки и техники. Приоритетными принято считать те направления исследований и разработок, реализация которых может в будущем обеспечить весомый вклад в развитие страны и достичь определенных социально-экономических целей, стоящих перед страной. Цель выделения приоритетных направлений развития науки, технологий и техники - консолидация финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов на стратегически значимых точках роста.

В Российской Федерации такими приоритетными направлениями являются:

1. Информационно-телекоммуникационные технологии и электроника
2. Космические и авиационные технологии
3. Новые материалы и химические технологии
4. Новые транспортные технологии
5. Перспективные вооружения, военная и специальная техника
6. Производственные технологии
7. Технологии живых систем
8. Экология и рациональное природопользование
9. Энергосберегающие технологии¹.

Финансирование инновационной деятельности в указанных отраслях может в долгосрочной перспективе значительно повлиять на темпы развития экономики в стране.

В процессе внедрения инноваций в деятельность компании, играющей по правилам рынка, возникают дополнительные предпринимательские риски, что представляет собой дополнительное препятствие для активизации инновационной деятельности. Именно поэтому большая часть российских предприятий предпочитает жить сегодняшним днем, обеспечивая свои предпринимательские потребности в основном за счет текущей операционной деятельности. Для того чтобы изменить такую позицию, необходим мощный мотив, который даст руководителям компаний возможность самостоятельно прийти к пониманию необходимости развития инновационного потенциала и его эффективного использования. Однако основную роль в мотивировании, в любом случае, должно играть государство.

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов определена не только их общенациональным, но и экономическим значением. С одной стороны, в рыночной экономике инновации - основное средство повышения прибыли экономических субъектов за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса, снижения издержек производства по сравнению с конкурентами. С другой стороны, в условиях действия рыночных механизмов достижение научно-технических результатов и их внедрение в практическую деятельность значительно осложняются. Проблема внедрения инноваций не может касаться отдельного предприятия или региона, она приобрела общественный

характер, так как перспективы развития страны все больше и больше зависят от эффективности протекания инновационных процессов².

Согласно данным, полученным в результате сравнения 35 стран по показателю затрат на НИОКР в структуре ВВП, Россия занимает 32-е место. Уровень расходов на НИОКР считается одним из ключевых показателей научно-технического развития страны. Затраты Российской Федерации на НИОКР в 2012 г. составили 1,12% ВВП. Несмотря на рост расходов на НИОКР, показатель затрат на исследования и разработки неуклонно снижается: в 2002 г. расходы Российской Федерации на НИОКР составляли 1,27% ВВП. Государства - члены Европейского союза на НИОКР тратят в среднем 1,97% ВВП, страны - члены ОЭСР - 2,4% ВВП. Тройка лидеров - Финляндия, Израиль и Корея - расходуют на НИОКР 3,55, 4,20 и 4,36% ВВП, соответственно³.

У ведущих западных стран расходы на НИОКР составляют в среднем 2-3% ВВП, у США - 2,9%, а у таких стран, как Япония, Швеция, Израиль, достигают даже 3,5-4,5% ВВП. Очень интенсивно наращивает расходы на НИОКР Китай (1,7% ВВП). По оценкам экспертов, в следующем десятилетии КНР достигнет уровня США по объему расходов на науку.

Кроме того, в 21 стране ОЭСР применяются меры налогового стимулирования частных расходов на НИОКР. К основным косвенным методам поощрения инновационной активности относятся налоговые кредиты и льготное налогообложение для компаний, реализующих государственные или собственные программы внедрения инноваций. Эти меры иногда называют "налоговыми расходами".

"Налоговые расходы" на НИОКР в ряде стран (Канада, Австралия, Ирландия, Голландия, Бельгия, и др.) превышают бюджетные ассигнования. В России же, по данным ОЭСР, налоговая система не поощряет, а препятствует росту расходов на НИОКР.

Таким образом, в странах - лидерах мировой науки политика в сфере инноваций имеет две стороны. С одной стороны, государство напрямую финансирует научные исследования, а с другой - с помощью налоговых мер стимулирует расходы на НИОКР частного сектора. В развитых странах ОЭСР соотношение расходов государственного и частного секторов на НИОКР составляет 1:3 и 1:4. В России сложилось противоположное соотношение - 2,5:1.

Проблема заключается в крайне низком уровне финансирования НИОКР в России частным сектором. В стране отсутствует спрос на инновации. Удельный вес затрат на технологические инновации нашей промышленности составляет 1,2%, в том числе добывающей промышленности - всего 0,8%. Затраты российского бизнеса на НИОКР составляют всего лишь около 0,3% ВВП (в 7-10 раз меньше, чем в развитых странах). Лишь три российских компании входят в число 1000 крупнейших компаний мира по размерам затрат на НИОКР.

В России можно выделить следующие проблемы внедрения инноваций:

- Коррупция. Это одна из самых серьезных проблем. Сеем считать, что в обществе, в котором господствуют товарно-денежные отношения,

коррупция не может быть уничтожена полностью. Борьба с ней - сложная задача, которая требует решения ряда гражданско-правовых и административных вопросов, изменения менталитета граждан и чиновников и т.д. Инновации же не могут ждать долго, потому важно ограничить влияние коррупции на другие факторы. Этому могут способствовать экономические и административно- правовые меры;

- Словесные предрассудки. Искоренять подобные проявления крайне сложно. Это часть менталитета, и для изменения положения требуются десятилетия, но борьба с словесными предрассудками необходима. Этот фактор, с одной стороны, поддерживает многие консервативные тенденции, с другой, противодействует инновациям;

- Отсутствие объективной оценки ресурсов страны, недостаток квалификации, кругозора, опыта, низкая культура производства. Эти проблемы связаны между собой и требуют взаимосвязанных мер для их решения, но базой для соответствующих шагов должна стать борьба с коррупцией и словесными предрассудками, т.к. они могут загубить любые начинания;

- Утрата профессионализма, дилетантизм. Российская промышленность и наука нуждаются в твердых ориентирах. В первую очередь это относится к РАН и ВАК - именно эти организации призваны определять стандарты научной деятельности, выносить суждения о квалификации ученых. Главная проблема в науке заключается в том, что большинство оценок в части научной ценности несут экспертный характер. Практические результаты фундаментальных исследований могут появиться лишь через 20 или 50 лет⁴.

Решив вышеперечисленные проблемы, можно добиться улучшения ситуации при внедрении инноваций в нашей стране. Однако, данный процесс займет не одно десятилетие. Важно понимать и предпринимать действия, способствующие предотвращению "перетекания умов" в страны запада и США, оказывать материальную поддержку инновационным проектам, а при их внедрении для снижения рисков предоставлять различные дотации и государственную поддержку, снижать налоговые льготы и поощрять те нововведения и инициативы, которые способствуют улучшению производственного процесса, и, как следствие, состояния экономики России.

Для модернизации российской экономики необходима эффективная и структурированная государственная научная политика, а не новые неолиберальные эксперименты⁵. С учетом мирового опыта и особенностей текущего состояния экономики РФ подобная политика должна разрабатываться с применением комплексных взаимодополняющих мер.

В России существует необходимость создания условий, обеспечивающих привлечение частного капитала в высокотехнологичные отрасли национальной экономики. Это послужит стимулом для резкого повышения инновационной активности российского бизнеса, доля которого в расходах на НИОКР должна возрасти хотя бы до 50%. Требуется продуманная налоговая политика по стимулированию расходов частного сектора на НИОКР ("налоговые расходы"). Инвестиции в инновации должны стать для частного сектора максимально прибыльными⁶.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предусматривается, что расходы на НИОКР должны увеличиться до 2,5-3% ВВП. Но данная стратегия позволит достичь текущего уровня затрат на НИОКР в развитых странах. К 2020 г. расходы этих стран на эти цели повысятся до 3,8-4,5% ВВП, а в некоторых государствах и до 5-5,5% ВВП. Таким образом, чтобы достичь уровня передовых стран в сфере инноваций и выйти из числа отстающих, необходимо ориентироваться не на текущие, а на планируемые показатели стран-лидеров по развитию и внедрению инноваций. Данная задача требует изменения политики в сфере финансирования научно-инновационного сектора до уровня, который будет отвечать мировым критериям. Повышение престижа страны в данном ключе может способствовать решению главного злободневного вопроса - стабилизации экономической ситуации в России.

¹ Приоритеты и модернизация экономики России / Институт экономики РАН. СПб. : Алетей, 2011.

² Чернова Д.В., Малышкина М.В. Особенности инновационных систем зарубежных стран // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1 (99).

³ Factbook OECD 2014. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2014-65-en>.

⁴ Озорнин С.О., Петруша П. Почему в России невозможны системные инновации (ч. 2). Пути решения проблем // Менеджмент сегодня : электронный журнал. 2010. № 05 (59) URL: <http://grebennikon.ru/article-pc57.html>.

⁵ Рогов С.М. Не востребованность науки - угроза безопасности страны // Независимая Газета. 2010. 8 февр. URL: http://www.ng.ru/ideas/2010-02-08/9_science.html.

⁶ Рогов С.М. Новая шоковая терапия и "реформа РАН": реалии российской науки // Перспективы : электронный журнал. 2013. 13 нояб. URL: http://www.perspektivy.info/book/novaja_shokovaja_terapija_i_reforma_ran_realii_rossijskoj_nauki_2013-11-13.htm.

FACTORS OF INNOVATIVE MARKET REGULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2016 Agafonova Anna Nikolaevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Bochorishvili Viktoriya Georgievna

Student

© 2016 Sorokina Anastasiya Alexeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: agaff@mail.ru, miss.veeka94@yandex.ru,

nastia-sorokina@mail.ru

Keywords: innovative market, efficiency of innovations, priority areas of science and technology development, innovative market regulation.

In the article features and factors of innovative market regulation are identified. The role of innovation in the national economy development is defined. Also the priority innovative activity directions in Russia are considered. The article outlines the key challenges and opportunities of increasing the efficiency of innovative activity in the conditions of the Russian market.

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ

© 2016 Агафонова Анна Николаевна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Логинова Ксения Владимировна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: agaff@mail.ru

Ключевые слова: реклама, сущность и задачи социальной рекламы.

Представлено определение социальной рекламы. Рассматриваются ее характеристики, а также отличия социальной рекламы от коммерческой. Делается попытка выявить сущность и ключевую роль социальной рекламы в современном маркетинге.

Социальная реклама - один из самых эффективных и распространенных способов обращения к населению с целью продвижения приемлемого и предотвращения нежелательного поведения.

Юридическое определение данного явления выглядит следующим образом: социальная реклама - это информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей, а также обеспечение интересов государства¹.

Социальную рекламу также определяют как рекламу, направленную на изменение моделей социального поведения и привлечение внимания к общественно значимым явлениям и проблемам. Это понятие представляет собой особую форму неличного представления и продвижения социальных идей, поведения и практик, способствующих как гуманизации общества в целом, так и достижению отдельных целей, полезных с точки зрения общественного блага².

Социальной рекламе присущи следующие черты, отличающие ее от коммерческой:

В социальной рекламе максимально явственно выражена идея совершения благовидного и/или неблаговидного поступка, т.е. должна быть показана суть того, что хорошо, или того, что плохо. Восприятие должно быть однозначным. В основе приемлемого и благовидного поступка должны лежать общезначимые, разделяемые большим количеством людей, нематери-

альные ценности, что коренным образом отличает социальную рекламу от коммерческой.

Видимую выгоду от размещения социальной рекламы не может получить конкретное лицо или фирма, будь то создание благоприятного имиджа компании или прямая коммерческая выгода.

Если в коммерческой рекламе чаще всего решаются задачи формирования благоприятного отношения к объекту рекламирования, то социальная реклама часто может выполнять роль привития негативного отношения к нему, вплоть до неприятия и отвращения, страха.

Социальную рекламу отличает от коммерческой широкий охват аудитории в масштабе всей страны посредством традиционных СМИ.

Обращение к населению (целевой аудитории) осуществляется по преимуществу в форме повелительного наклонения, требующего от нее исполнения, но с разной степенью настоятельности. Социальная реклама в большей степени - это призыв к действию.

Зоной приложения социальной рекламы являются вопросы, связанные с нравственностью и моралью³.

Объектом рекламирования выступает не товар, а мысль, идея, важная нерешенная проблема, результат какой-либо деятельности. При этом процесс создания и распространения социальной рекламы подчиняется общим правилам теории рекламной деятельности.

Главной целью воздействия должно выступать формирование некоего мнения, впечатления, позитивной психологической установки, вывода.

Основная проблема такого вида рекламы это понятие ее эффективности. А также, какая реклама будет более эффективна жесткая или мягкая? Где пролегает граница дозволенного в способах вызвать шок у аудитории?

В отличие от коммерческой, как было сказано выше, социальная реклама может носить явно выраженный провокационный характер, который привлекает внимание общественности в основном на эмоциональном уровне, с целью пробудить социальную ответственность, изменить мнение большинства по актуальной проблеме, привить ценности.

Для того чтобы социальная реклама была эффективной, важно четко осознать "болевые точки" существующей проблемы и активно их использовать на основе оригинальных креативных подходов. Вместе с тем, сила воздействия все же не должна выходить за рамки, но часто можно увидеть рекламу, которая содержит излишне шокирующий контент. Ведь все же если социальная реклама делается без поднятия вопроса о последствиях, то она может скорее навредить, чем помочь.

Некоторые рекламные ролики запрещают как в нашей стране, так и за рубежом. При этом запрет порождает еще больший интерес и обсуждения в социальных сетях. Повышают ли запреты эффективность такой рекламы? Многие авторы расходятся во мнениях по этому вопросу.

Бесспорно, действенна только та реклама, у которой есть четко поставленные цели и ее эффективность можно измерить. Если реклама специально создавалась такой, чтобы получить статус запрещенной на одних каналах, для распространения в других, то в некоторых случаях, это можно оценить как эффективное решение.

"Шок" - это один из многих инструментов, который может быть использован в рекламе, причем, как в коммерческой, так и социальной. Задача любой рекламы - создание определенного эмоционального настроения на восприятие информации (рекламного предложения), что способствует более эффективному донесению этой информации до целевой аудитории. Этот аффективный компонент и есть основной механизм, обеспечивающий рекламный эффект. Но вопрос в том, какого тона и интенсивности он должен быть, чтобы реклама стала эффективной. Напугать проще, чем вызвать какую-либо другую эмоцию - этим и объясняется такое количество шокирующей рекламы, которую мы видим⁴.

Нельзя однозначно сказать, что никогда и ни при каких условиях шокирующая реклама не будет работать. Действительно, есть определенные темы, и главное - определенные, как правило, узкие целевые группы, для которых именно такая аффективная окраска социального рекламного сообщения будет более эффективной, чем какие-либо другие. Поэтому шокирующая реклама, размещенная в определенных, очень "нишевых" СМИ или даже не СМИ, а "местах обитания" данных целевых групп имеет право на существование. Во всех остальных случаях эффективность данной рекламы крайне сомнительна - опять же, в силу законов функционирования психики. И здесь снова возникает проблема "эффективного" заказчика социальной рекламы - в коммерческой рекламе почему-то никому в голову не приходит пугать целевую аудиторию, чтобы более эффективно донести рекламное сообщение⁵.

Излишне шокировать публику и вызывать откровенное отвращение не всегда удачный подход для социальной рекламы. Важно помнить о всем спектре человеческих эмоций и стараться воздействовать на них. Повышая эффективность социальной рекламы можно улучшить общество в целом и решить многие социально значимые проблемы.

¹ О рекламе : федер. закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ : [ред. от 8 марта 2015 г.] : [с изм. и доп., вступ. в силу с 1 окт. 2015 г.].

³ Социальная реклама. Теория и практика рекламной деятельности // Индустрия рекламы. URL: <http://adindustry.ru/doc/1132>.

³ *Николайшвили Г.А.* Что такое социальная реклама? // Рекламодатель: теория и практика. 2008. № 11. С. 30-35

⁴ *Краснов С.В.* Реклама в контексте культуры // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2006. № 6 (24).

⁵ *Вайнер В., Гладких Н.* Об эффективности шокирующей рекламы. URL: <http://www.1soc.ru/pages/view/202>.

ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF SOCIAL ADVERTISING

© 2016 Agafonova Anna Nikolaevna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Loginova Kseniya Vladimirovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: kslodg@gmail.com, agaff@mail.ru

Keywords: advertising, essence and objectives of social advertising.

There is made the definition of social advertising. Consider its characteristics and differences from commercial advertising. An attempt is made to reveal the essence and the key role of social advertising in modern marketing.

УДК 330.1

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

© 2016 Алоян Геворк Камоевич
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: gevorgaloyan@ Rambler.ru

Ключевые слова: инновации, глобализация, инновационная экономика, инновационная эффективность экономики, инновационная политика, глобальный инновационный индекс.

Рассмотрена взаимосвязь глобализации и инновационного развития экономики. Выделяются направления по повышению конкурентоспособности национальных экономик.

Одним из ключевых процессов развития мировой экономики XXI в. является прогрессирующая глобализация. В современных условиях она приобретает новые контуры. Отношение к глобализации неоднозначно. Одни видят в ней угрозу мировой экономике, другие средство дальнейшего прогресса экономики.

По мнению А.М. Михайлова, "во-первых, процесс глобализации связан с созданием единого экономического пространства... Во-вторых, возникает общепланетарное информационное пространство"¹. В мировой экономике

идут процессы интеграции и регионализации. Эти тенденции принято объединять термином "глобализация".

Глобализация как процесс, в широком смысле этого понятия, означает существенное увеличение непосредственного влияния отдельных государств на неравномерность и противоречивость развития страны, регионов и социальных групп населения, что ведет к научному переосмыслению явлений в различных областях жизнедеятельности мира.

Процесс глобализации связан с формированием постиндустриального общества, "со сменой технологического способа производства, с переходом от машинного производства к новым технологическим взаимосвязям между факторами производства, в системе которых информация становится главным ресурсом, а знание - ведущим фактором производства"².

Инновационная способность играет доминирующую, а возможно и решающую роль в определении круга наиболее удачливых участников международной конкуренции. Для компаний инновации создают стратегические преимущества в наиболее конкурентных областях. Способность эффективно использовать инновации является для государств важнейшим инструментом достижения национальных целей (национальная безопасность, здравоохранение и защита окружающей среды), повышения производительности труда и привлечения международных инвестиций, а также ключом к постоянному улучшению уровня и качества жизни граждан³.

Эффективным критерием оценки успешных бизнес результатов инновационной деятельности и способности правительства поощрять и поддерживать инновации через государственную политику является глобальный инновационный индекс⁴.

Глобальный инновационный индекс оценивает организационные и оперативные изменения экономических систем, их способность развивать и использовать новейшие технологии, увеличивать кадровый потенциал, а также дает ясное представление о преимуществах и недостатках систем в отношении инновационной политики и практики.

В докладе рассматривается не только эффективность в стране, но и то, что компании делают и пытались сделать для стимулирования инноваций. В нем учитываются новые политические показатели инновационной деятельности, включая налоговые льготы, политику в области иммиграции, образования и интеллектуальной собственности. Чтобы ранжировать страны, в исследовании изучались как инновационные затраты, так и инновационная отдача.

При оценке инновационных затрат рассматривались фискальная политика правительства, политика в области образования и инновационной инфраструктуры. Для оценки отдачи учитывались патенты, передача технологий и другие результаты НИОКР, эффективность предпринимательской деятельности, например, производительность труда, общая прибыль акционеров, влияние инноваций на миграцию бизнеса и экономический рост. В докладе выделено четыре важнейших фактора, которые приводят к инновационному успеху, - генерация идей, структурированные процессы, лидерство и квалифицированные рабочие, и подчеркивается, что правительство должно поддерживать усилия в данных направлениях посредством эффективной политики (см. таблицу).

Глобальный инновационный индекс 2015 г.*

Рейтинг	Страна	Суммарный бал	Коэффициент эффективности
1	Швейцария	68,30	1,01
2	Великобритания	62,42	0,86
3	Швеция	62,40	0,86
4	Нидерланды	61,58	0,92
5	США	60,10	0,79
6	Финляндия	59,97	0,77
7	Сингапур	59,36	0,65
8	Ирландия	59,13	0,89
9	Люксембург	59,02	1,0
12	Германия	57,05	0,87
19	Япония	53,97	0,69
21	Франция	53,59	0,75
29	Китай	47,47	0,96
47	Российская Федерация	39,32	0,64

* Глобальный инновационный индекс 2015 г. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2015-intro5.pdf.

Из таблицы видим, что Россия находится на 47-м месте и, по нашему мнению догнать передовые инновационные страны в условиях экономических санкций и политического давления является очень сложной задачей.

Как отмечает А.М. Михайлов, "инновационной политике в нашей стране не хватает системности. На наш взгляд, для выполнения такой масштабной цели, как построение инновационной экономики, на федеральном уровне должен быть создан мощный координирующий орган, который будет заниматься всеми процессами, сопутствующими созданию и развитию инновационной экономики в нашей стране..."⁵.

Таким образом, мы приходим к выводу, что именно эффективная политика государства является важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности страны, отраслей хозяйства и отдельных фирм как на мировых, так и на национальных рынках.

¹ Михайлов А.М. Влияние на процессы глобализации трансформации взаимодействия факторов производства в постиндустриальном обществе // Экономические науки. 2008. № 6 (43). С. 49.

² Михайлов А.М. Реализация экономических и институциональных интересов в процессе становления инновационной экономики в России // Экономические науки. 2013. № 8 (105). С. 39.

³ Алоян Г.К., Абрамов Д.В. Инновации как важнейший фактор конкурентоспособности США в мировой экономике // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. 2011. № 1. С. 3-9.

⁴ Международный инновационный индекс (англ. The International Innovation Index) - обобщенный показатель для измерения уровня инноваций в стране, разрабо-

таный сообща Бостонской консалтинговой группой (БКГ), Национальной ассоциацией производителей (НАП) и Институтом производства (ИП).

⁵ См.: *Михайлов А.М.* Совершенствование институтов национальной инновационной системы России // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. № 2 (14). С. 12-13; *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Структура информационно-знаний экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73; *Их же.* Факторы и тенденции развития информационно-знаний среды // Инновационная деятельность. 2014. № 3 (30). С. 27-31; *Влезкова В.И., Носков В.А.* Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 18-23.

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECONOMY

© 2016 Aloyan Gevork Kamoevich
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: gevorgaloyan@rambler.ru

Keywords: innovation, globalization, innovative economy, innovative efficiency of the economy, innovation policy, the international innovation index.

The interrelation of globalization and its impact on innovation development. Direction are allocated to improve the competitiveness of national economies.

УДК 519.338.48

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Амет-устаева Диляра Мамметовна
преподаватель
Крымский инженерно-педагогический университет, г. Симферополь
E-mail: dili4ka-13@mail.ru

Ключевые слова: модель управления, информационно-коммуникационный проект, инновационное развитие, туристическое предприятие.

Обоснована необходимость развития сектора информационно-коммуникационных технологий и проектов как фактора инновационного развития туристического предпри-

ятия. Предложена модель управления проектом, которая способствует инновационному развитию предприятия на основе применения информационных технологий, повышающая конкурентоспособность туристического предприятия.

Внедрение современных информационных и информационно-коммуникационных технологий в туризме, и не только, привело к формированию единого информационного пространства. Увеличенные темпы создания, формирования и распределения информации способствовали реализации интеллектуального потенциала в виде инновационного развития, а также повышают требования к информационной инфраструктуре (компьютер, линии связи, информационные ресурсы, персонал и др.). Поэтому развитие новых технологий и рынка привело к тому, что сегодня во всем мире экономический рост хозяйственных субъектов определяется той частью продукции и оборудования, которые содержат прогрессивные знания и современные решения¹. В связи с особенностями рынка информационных технологий и информационных услуг, повышенное внимание уделяется инновациям и инновационным системам, которые являются конкурентным преимуществом среди туристических предприятий, развивающих бизнес и экономику. Инновация - нововведение, которое значительно превышает эффективность действующих систем². Таким образом, инновации в туризме - разработка новых туристических продуктов, проектов с применением достижений современной науки, инновационной техники, ИТ-технологий, а также передового отечественного и зарубежного опыта в областях управления и маркетинга, внедрение которых позволит повысить уровень занятости населения, обеспечить рост его доходов, ускорить социально-экономическое развитие и улучшить туристический имидж страны и стратегических туристических регионов³. Современный туристический бизнес - это прежде всего коммуникации и общение, которые обеспечивают новые возможности и перспективы деятельности предприятий. Большая половина дохода туристического предприятия генерируемой через Интернет, которая приходится на отрасль путешествий и туризма, 62% пользователей, обращающихся в Интернет, ищут тарифы отелей и авиакомпаний, сведения о наличии свободных мест на транспорте и в отелях и т.д.

Под моделью управления информационно-коммуникационным проектом следует понимать взаимосвязь предприятий, которые прогнозируют процесс освоения нового сегмента туристического рынка и закрепление позиций на уже освоенном рынке с помощью современных информационных технологий. В современных условиях методы поддержки принятия решения управленческого решения по управлению проектом и инновационного развития туристического предприятия основываются на применении аналитических, математических и продуктовых моделей на основе информационных технологиях. Приведем модель управления информационно-коммуникационным проектом для инновационного развития (см. рисунок).

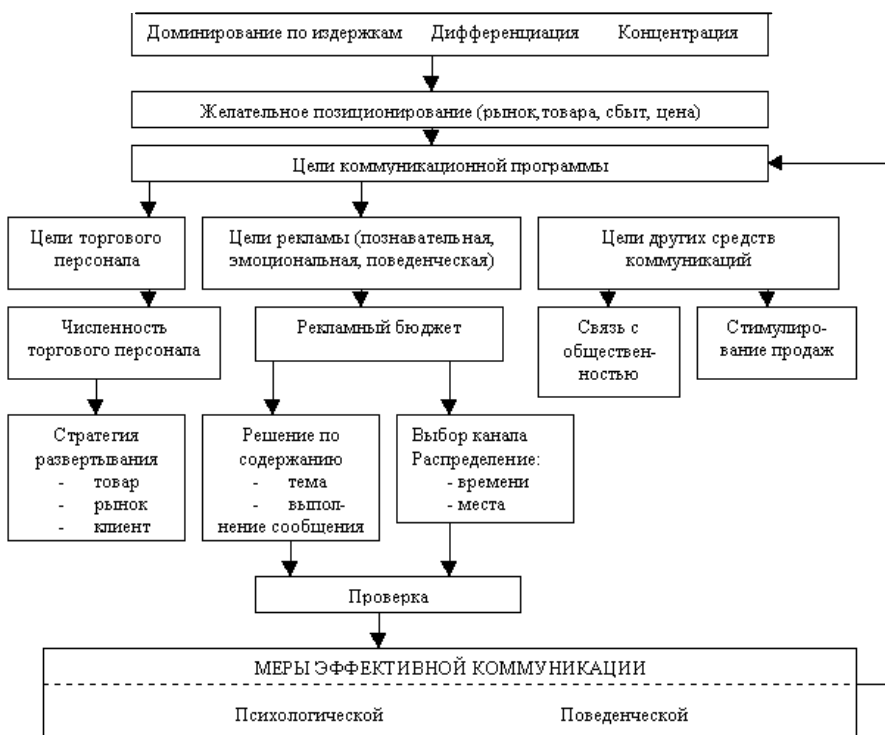


Рис. Модель управления информационно-коммуникационным проектом для инновационного развития

Модель управления информационно-коммуникационным проектом по оптимизации инновационного развития должна обеспечивать пользователя показателями (прогнозные, плановые) освоения сегмента туристического рынка технологиями в туризме, а также осуществлять контроль текущих результатов. Необходимо учесть влияние внешней среды, освоенность и грамотность пользователя применять современные информационно-коммуникационные системы по удовлетворению потребительских предпочтений и желаний, а туристическому предприятию - профессиональное применение инновационных проектов в своей деятельности. Положительный эффект от внедрения инноваций в информационно-коммуникационном проекте происходит при взаимодействии следующих участников: специалист, который обеспечивает необходимую базу данных текущего положения информационно-коммуникационной системы и ресурсных возможностей; координатор, который принимает решения по использованию инвестиционных и инновационных влияний на основе моделирования и имеющихся средств; эксперт, который обеспечивает формирование и поддержку базы знаний по оценке туристического рынка, исследуемого предприятия и конкурентов. В таблице приведен эффект, получаемый от применения компонентов модели управления информационно-коммуникационным проектом для инновационного развития туристического предприятия⁴.

Эффекты применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)

Компонент модели	Эффекты в зависимости от уровней развития ИКТ		
	Автоматизация	Информатизация	Трансформация
Задачи	Доступность и стабильность работы ИКТ; повышение производительности; надежность и снижение риска ошибок; скорость работы с информацией	Реагирование на внутренние и внешние силы: изменение экономических и социальных показателей	Повышение конкурентоспособности; конфигурация роста
Структуры	Оптимизация структуры исполнителей бизнес-процессов	Оптимизация структуры владельцев бизнес-процессов предприятия	Трансформация организации в самокорректирующуюся, адаптивную циклическую систему управления
Информационная культура	Формирование систем внутренних и внешних коммуникаций	Новые бизнес-модели предоставляют новые способы информирования, обучения, маркетинга, закупок, продаж и поддержки	Изменение образа мышления бизнеса при взаимодействии с ИТ: ориентация предприятия, определяющая приемлемость принципов глобальной информационной экономики и сетевых организаций
Персонал	Оптимизация людских ресурсов и ликвидация рутинной работы кадровой службы с низкой добавленной стоимостью при формировании систем внутренних коммуникаций	Распространение знаний в межфункциональных группах, а также при аутсорсинге или лизинге персонала	Уменьшение искажения при принятии управленческих решений

Широкое внедрение в туристическую сферу новейших информационно-коммуникационных технологий, Интернет и интранет-технологии, многофункциональные инструментальные системы организации туристического бизнеса, становление "электронно-прозрачного" мирового рынка оказывает значительную динамику роста конкуренции между предприятиями (туристические агентства, операторы, гостиницы, отели, рестораны и др.). Сегодня осуществляется переход от безликого "массового потребителя" к "индивидуальному заказчику", потребности которого должен удовлетворить производитель (или поставщик). В то же время многие авторы стали говорить о зрелости индустрии информационно-коммуникационных технологий и о ее "коммодитизации", т. е. о превращении в некий безликий товар, у которого одно измерение - цена⁵.

¹ Карминский А.С., Карминский А. М. Нестеров. П.В. Информатизация бизнеса / под ред. А.М. Карминского. М. : Финансы и статистика, 2004. 624 с.

² Гранберг А.С., Король И.А. Информационный менеджмент : учеб. пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 512 с.

³ *Амет-устаева Д.М.* Управление инновационным развитием предприятий туристического бизнеса // Бизнес-Информ Харьков : ИНЖЕК, 2014. № 7 (438). С. 103-108.

⁴ *Афанасьев В.Б.* Системный подход в исследовании социально-экономических эффектов внедрения информационно-коммуникационных технологий // Современные технологии управления. URL: <http://sovman.ru/article/0301>.

⁵ *Carr N.G.* Does IT matter? Information technology and the corrosion of competitive advantage // Harvard business school press, Boston, 2004. P. 45.

MODEL OF INFORMATION AND COMMUNICATION PROJECT FOR INNOVATION TOURISM ENTERPRISES

© 2016 Amet-ustaeva Dilyara Mammetovna

Lecturer

Crimean Engineering and Pedagogical University, Simferopol

E-mail: dili4ka-13@mail.ru

Keywords: model of management, information and communication project, innovative development, tourism enterprises.

The necessity of development of the sector of information and communication technologies and projects as a factor in the development of innovative tourist businesses. The model of project management, which contributes to the innovative development of the enterprise through the application of information technologies, enhancing the competitiveness of the tourism enterprises.

УДК 621

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ РЫНКОВ

© 2016 Ашмарина Светлана Игоревна

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Кандрашина Елена Александровна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ashmarina@sseu.ru, kandrashina@sseu.ru

Ключевые слова: структура рынков, интенсивность конкуренции, конкурентоспособность предприятий, импортозамещение, экспортоориентированность.

Рассматриваются проблемы развития предприятий машиностроения в условиях изменения структуры рынков.

Обоснование направлений развития промышленных предприятий в условиях ускорения изменений, происходящих в экономике, имеет высокую практическую значимость. Необходимость адаптации отечественной промышленности к новым условиям хозяйствования, складывающимся в национальной экономике под влиянием накопившихся структурных проблем и новых макроэкономических трендов, приобретающих устойчивый характер, является объективной потребностью, заставляя существующие предприятия непрерывно развивать свой бизнес.

Проблемы российской экономики обусловлены сложившейся структурой отраслевых и финансовых рынков.

Если говорить об отраслевых рынках, то обращает на себя внимание тот факт, что эффективность функционирования предприятий различных видов экономической деятельности различается в разы, однако переток капитала между секторами экономики крайне ограничен. Перечень отраслей, которые являются относительно благополучными, небольшой - это отрасли, в основном, ориентированные на экспорт и на удовлетворение потребительского спроса, характеризующиеся высокой интенсивностью конкуренции: добыча полезных ископаемых, металлургия, транспорт и связь, пищевая промышленность, девелопмент, торговля, а также сельское хозяйство. Такая структура экономики делает ее крайне зависимой от импорта, причем это касается как промышленных, так и потребительских рынков. В частности, наблюдается весьма сильная зависимость от импорта на внутренних рынках продукции машиностроения, а также фармацевтики, товаров легкой промышленности, изделий из резины и пластмасс. Как показывают данные, представленные в таблице, за 20 лет показатель импортной зависимости российской экономики вырос в 4,6 раза.

Относительный уровень зависимости экономики России от экспорта и импорта товаров и услуг, % ВВП*

Год	Экспорт	Импорт
1995	8,4	5,0
2001	22,1	9,3
2005	25,6	12,1
2008	30,8	21,8
2009	27,4	20,1
2010	28,9	21,0
2011	30,1	21,6
2012	29,3	22,0
2013	28,4	22,5
2014	30,3	23,1

* Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/frade.

Национальный финансовый рынок имеет, с одной стороны, относительно низкую емкость, а с другой - характеризуется высокими рисками и низкой лик-

видностью, что обуславливает высокую стоимость финансовых ресурсов. В результате, важным источником развития выступают финансовые ресурсы, получаемые на долговой или на долевой основе из-за рубежа. Следует отметить, что лидерами по накопленному объему иностранных инвестиций являются все те же относительно благополучные отрасли, названные выше.

Ни в период благоприятной рыночной конъюнктуры и "инвестиционного бума", которые наблюдались в период нулевых годов вплоть до 2007 г., ни в период последовавшего за ними финансово-экономического кризиса не произошло изменение структуры национальной экономики. Напротив, антикризисные меры привели к ее консервации и не позволили избавиться от неэффективных производств¹.

Новая волна кризиса привела к существенному изменению структуры рынков многих отечественных предприятий, в наибольшей степени затронув предприятия машиностроения, производящие продукцию с высокой долей добавленной стоимости, конкурентоспособность которой в значительной степени обусловлена использованием инновационных технологий.

Среди источников изменений структуры рынков национальных производителей продукции машиностроения следует выделить два наиболее значимых: первый - введение иностранными государствами санкций в отношении России и самой Россией "антисанкций", что обусловило резкое сокращение потока импорта товаров и услуг, а также значительное сужение возможностей получения финансовых ресурсов с мировых финансовых рынков; и второе - обвальное падение курса национальной валюты, что привело к еще большему падению спроса на импорт и обусловило рост сравнительной конкурентоспособности внутреннего производства по издержкам.

В этой связи значительно актуализировалась проблема импортозамещения. Импортозамещение выступает важным направлением снижения производственной зависимости отечественной промышленности от импорта и в условиях падения покупательской способности населения стимулирует инновации, ориентированные в первую очередь на повышение эффективности производства.

При этом в качестве приоритета следует рассматривать импортозамещение с ориентацией на экспорт. С одной стороны, экспортная ориентация позволяет использовать эффект масштаба, который проявляется тем сильнее, чем более инновационной является продукция, что требует соответствующих затрат на НИОКР. С другой стороны, ориентация исключительно на национальный относительно закрытый в нынешних условиях национальный рынок позволяет в краткосрочном периоде максимизировать прибыль, но лишает производителей стимулов к развитию, которые формируются только работой в конкурентной среде, и соответственно, снижает потенциал получения прибыли в долгосрочной перспективе.

В то же время реализация политики импортозамещения сопряжена с целым рядом затрудняющих ее обстоятельств. Существенная проблема для развития инновационного машиностроения заключается в отсутствии необходимых научно-исследовательских заделов по ряду значимых направлений. Низкий уровень развития предпринимательских сетей, фактическое отсутствие культу-

ры выстраивания "экосистем" малого бизнеса вокруг крупных корпораций затрудняют процессы локализации, переводящие импорт на более низкие уровни производственных цепочек. Закрытие внешних финансовых рынков и низкая емкость национального финансового рынка вкуче с высокой стоимостью финансирования требуют опоры на внутренние источники. Все это затрудняет создание новых предприятий и переводит поиск источников развития национальной экономики в плоскость действующих предприятий. Именно диверсификация бизнеса становится наиболее реальным в сложившихся условиях способом модернизации производства, повышения его конкурентоспособности не только на национальном, но и на мировом рынках, и создания предпосылок к устойчивому развитию производств с высокой добавленной стоимостью, к которым относится машиностроение, на территории страны².

В целом комплексное исследование проблем функционирования существующих организационно-экономических механизмов развития предприятий машиностроения в условиях изменений, происходящих в конкурентной среде и правилах ее регулирования, и перспективных направлений их совершенствования, позволит получить не только новые результаты фундаментального характера, но и послужит необходимой теоретической и методической основой для формирования национальной и региональной промышленной политики и моделирования программ организационного развития предприятий.

¹ Кандрашина Е.А., Чудаева А.А. Диверсификация как путь инновационного развития национальной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 4(90). С. 30-34.

² Алексеев С.В. Методические подходы к формированию финансовых целей диверсификации и оценке степени их достижения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 11 (73). С. 11-15.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CHANGING MARKET STRUCTURES

© 2016 Ashmarina Svetlana Igorevna

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Kandrashina Elena Alexandrovna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: ashmarina@sseu.ru, kandrashina@sseu.ru

Keywords: market structure, intensity of competition, the competitiveness of enterprises, import substitution, export orientation.

The article discusses the development of machine-building enterprises in the conditions of changing market structures.

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2016 Балановская Анна Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Анисимова Оксана Юрьевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oksanaanisimovaj@gmail.com

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, инвестиционный потенциал, инвесторы.

Рассматриваются инвестиционный потенциал Самарской области и пути привлечения иностранных инвесторов. Отмечается и обосновывается роль иностранных инвестиций в развитии экономики региона. Выделяются факторы, снижающие инвестиционную активность, а также предлагаются направления совершенствования инвестиционной деятельности.

Проблема привлечения иностранных инвестиций в экономику российских областей сохраняет свою актуальность достаточно давно. Причем на протяжении 2011-2013 гг. российские регионы являлись привлекательными для зарубежных инвесторов. Однако, современное усложнение экономической ситуации, в основном связанное с действием политического аспекта, и введение санкций в отношении России привело к существенному падению привлекательности российского рынка. В связи с этим каждый регион стал особо заинтересован в привлечении иностранных инвесторов для экономического роста и развития. Именно поэтому проблема привлечения иностранных инвестиций, существующая многие десятки лет в настоящем периоде, становится особо актуальной.

Прежде чем говорить о том, насколько важны иностранные инвестиции для экономики региона, необходимо разобраться с самим понятием "иностранные инвестиции". Для целей нашего исследования под иностранными инвестициями мы будем понимать "вложение иностранного капитала в сферу предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в т.ч. денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте РФ), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, а также услуг и информации".

Наряду с главной целью иностранных инвесторов, которая заключается в получении дохода (прибыли), существует и ряд положительных моментов в целом для развития регионов. Привлекая инвесторов, правительство обеспечивает региональное развитие за счет реализации потенциала следующих факторов:

- 1) Создание новых объектов предпринимательской деятельности;

- 2) Новые рабочие места;
- 3) Увеличение конкурентоспособности;
- 4) Распространение инновационных технологий в производстве.

В зависимости от объекта вложений выделяют различные виды инвестиций, среди которых: прямые, портфельные и прочие инвестиции.

Под прямыми инвестициями понимают вложения в акции, ценные бумаги и облигации. Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в управление данным предприятием. Портфельные инвестиции отличаются от прямых только тем, что процент приобретаемого капитала составляет менее 10% и инвестор не участвует в управлении компании. Прочие же инвестиции, как прямые, так и портфельные не попадают под соответствующие условия (например, выдача кредитов).

Для развития региональной политики в области привлечения инвестиций необходимо понимать, на какие факторы ориентируются инвесторы. Согласно международному опыту наиболее важными факторами являются:

- Доступ к природным ресурсам;
- Экономическая и политическая стабильность;
- Уровень коррупции;
- Налоговое преимущество;
- Доступ к рынку;
- Инфраструктура;
- Система поставщиков;
- Инновационная активность.

Именно эти факторы в конечном счете определяют инвестиционный потенциал того или иного региона. Инвестиционный потенциал Самарской области относительно других субъектов Российской Федерации достаточно высок, она занимает 9-е место РФ и 1-е место в ПФО².

Самарская область обладает рядом сильных сторон, благодаря которым инвестиционный климат достаточно активный:

- Наличие развитых отраслевых кластеров (нефтяной, автомобильный, аэрокосмический);
- Развитая транспортная инфраструктура;
- Крупный рынок сбыта;
- Созданные особые экономические зоны;
- Крупный рынок труда;
- Доступ к природным ресурсам.

В 2014 г. была создана программа основных направлений инвестиционной стратегии Самарской области до 2030 г. В соответствии с ней механизмами государственной поддержки стали различные формы льготного налогообложения, информационной поддержки и т.д., что представлено в таблице.

На программы в 2015 г. в регионе было создано "Агентство по привлечению инвестиций Самарской области". Агентство по привлечению инвестиций Самарской области нацелено на привлечение в регион инвесторов. Благодаря работе агентства в 2015 г. инвестиционный пакет составил 80 проектов в стадии реализации.

Механизмы государственной поддержки*

Механизмы господдержки	Формы господдержки	Условия
Информационно-организационная поддержка инвесторов при создании новых производств	Заклучение инвестиционного меморандума и назначение куратора	Предоставляется инвесторам, осуществляющим инвестиционные проекты стоимостью 650 млн руб. и более
	Оказание информационной, консультационной помощи, содействие в подборе площадей и земельных участков	
Льготное налогообложение	Освобождение от уплаты налога на имущество	Льгота предоставляется в отношении имущества, создаваемого или приобретаемого в ходе реализации инвестиционного проекта, при стоимости инвестиционного проекта: до 100 млн. рублей - на 2 года от 100 до 500 млн. рублей - на 4 от 500 млн. рублей и выше - на 5. Данная льгота действует с месяца постановки имущества на бухгалтерский учет в качестве объекта основных средств
	Снижение процентной ставки по налогу на прибыль, зачисляемого в областной бюджет, до 13,5%	Льгота предоставляется при условии стоимости инвестиционного проекта: от 100 до 500 млн. рублей - на срок 4 налоговых периода от 500 млн. рублей и выше - на 5 налоговых периодов. Данная льгота действует в отношении прибыли, полученной от реализации товаров в результате осуществления инвестиционного проекта с начала отчетного периода, в котором получена прибыль, определяемая по данным налогового учета

* Механизмы господдержки инвестиционной деятельности. URL: http://www.investinsamara.ru/invest/state_support/mechanisms.

Самыми масштабными проектами являются: введение в эксплуатацию индустриального парка "Преображенка", резидентами которого являются иностранные инвесторы, такие как ООО "Роберт Бош Самара" и ООО "ДорХан Самара";

ОЭЗ "Тольятти", где большинство инвесторов - международные компании, сумма инвестиций которых на 1 августа 2015 г. составила 18,5 млрд руб., среди них дочерние компании Дженерал Моторс, Тойота и др.

Компания Шнайдер Электрик инвестирует более 1 млрд руб. в создание нового производства и техническое перевооружение действующего на заводе "Электроцит".

Иностранные инвестиции растут и в торговой отрасли. Были реализованы проекты торговых центров "Леруа Мерлен", "Метро", "Ашан".

Отмеченные положительные моменты, безусловно, оказывают свое воздействие на развитие региона, однако следует отметить и ряд проблем, которые сдерживают инвесторов:

- Высокие административные барьеры;
- Недостаток развитой инфраструктуры;
- Неразвитый сектор малого и среднего бизнеса;
- Большой срок получения разрешительной документации;
- Недостаточное стимулирование для инвесторов.

Опыт работы с иностранными инвесторами подтверждает, что эффективность инвестиционной политики во много зависит от активности администрации региона. В настоящее время необходимо пересмотреть возможности активизации деловой активности, направления совершенствования инвестиционной деятельности. Развивать данную область можно совместными усилиями всех структур управления.

Среди основных направлений развития инвестиционного потенциала следует выделить:

- Снижение административных барьеров;
- Содействие в продвижении проекта для инвестиций;
- Улучшения механизмов взаимодействия;
- Уменьшение сроков рассмотрения проектов;
- Уменьшение сроков реализации инвестиционных проектов;
- Кластерное развитие;
- Кадровое обеспечение;
- Привлечение финансовых ресурсов;
- Развитие контактов с кредитными институтами;
- Упрощение получения разрешительной документации.

Подводя итог, можно сделать вывод, что привлечение инвесторов в регионы дает новые возможности для развития, увеличение рабочих мест и привлечение новых денежных средств. Но привлекательность регионов для иностранного инвестирования проектов во многом зависит от государственной поддержки, поэтому нужно активно работать над проблемами, возникающими в этой области.

¹ Об иностранных инвестициях в Российской Федерации : федер. закон от 9 июля 1999 г. № 160. Ст. 2. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=165199;div=LAW;dst=100015,0;rnd=189271.55306535499801>.

² Инвестиционное послание губернатора Самарской области "Об инвестиционном климате и инвестиционной политике Самарской области в 2016 году". URL: http://www.investinsamara.ru/external/new/files/c_3590/Investitsionnoe_poslanie_2016.pdf.

THE ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS IN DEVELOPMENT SAMARA REGION

© 2016 Balanovskaya Anna Vyacheslavovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Anisimova Oxana Yuryevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: oksanaanisimovaj@gmail.com

Keywords: investment, foreign investment, investment potential, investors.

The article deals with the investment potential of the Samara region and ways to attract foreign investors. There is justified and the role of foreign investment in the economic development of the region. Factors of reducing investment activity, and suggests ways of improving the investment activity.

УДК 338.22

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© 2016 Барковская Галина Юрьевна

аспирант

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

E-mail: bark@odbro.ru

Ключевые слова: корпоративный университет, модернизация экономики, кадровый потенциал, стратегия экономического развития.

В статье отражено понятие "корпоративного университета", их значимости и возможностей в сфере здравоохранения. Представлено обоснование необходимости модернизации национальной экономики на основе, в частности, интенсивной перестройки экономических и социальных основ кадровой политики в сфере здравоохранения.

Ключевые стратегические задачи осуществления модернизационных преобразований в российской системе здравоохранения предъявляют повышенные требования к квалификации и компетенции медицинских кадров. Очевидно, что высокий уровень профессионализма и компетентностных характеристик работников является определяющим фактором повышения эффективности деятельности любой организации, но особую важность данная проблематика имеет для учреждений сферы здравоохранения ввиду ее исключительности.

Необходимость постоянного обновления знаний и навыков медицинских работников, вызванная необходимостью развития своих профессиональных ком-

петенций в процессе активного использования достижений научно-технического прогресса, предполагает поиск новых форм и моделей образования. Успешность решения проблем формирования определенного качества работников медицинской сферы во многом определяется участием в данном процессе наряду с субъектами сферы образования представителей бизнеса - производителей медицинского оборудования, а также органов государственной власти. Данное взаимодействие может осуществляться в различных формах и играть разную роль в формировании и развитии кадрового потенциала медицинской сферы. Но прежде всего, речь идет о реализации совместных образовательных проектов.

Во многих развитых странах политика формирования кадров в сфере здравоохранения строится на совместной ответственности государства и общества и предполагает развитие различных форм стратегического взаимодействия учреждений здравоохранения, профессиональных медицинских ассоциаций, научно-образовательных учреждений, производителей медицинского оборудования. Например, обзор зарубежной практики позволяет выделить следующие основные направления взаимодействия государства, науки и бизнеса в отношении подготовки кадров в сфере здравоохранения:

- аутстаффинг - представляет собой своеобразную аренду персонала, имеющего необходимые знания, навыки и опыт для выполнения определенного вида работ;
- обмен технологиями, знаниями, навыками работы с оборудованием в ходе тренингов, семинаров;
- формирование баз данных идей по проблемам здравоохранения и реализация проектов по их коммерциализации;
- система дуального обучения, предусматривающая сочетание теоретического обучения в учебном заведении с периодами практического обучения в медицинском учреждении.

Потребность в ориентации медицинских работников на непрерывное саморазвитие в соответствии с заданным вектором развития системы здравоохранения обусловили проявление в России интереса к корпоративному образованию, которое предполагает объединение потенциала медицинских учреждений, бизнеса и научно-образовательных учреждений.

Современное представление о корпоративном университете заключается в том, что "университет" подразумевает не просто систему образовательных мероприятий и/или программ, а "систему внутрифирменного развития и подготовки персонала, которая всегда неразрывно связана со стратегиями развития организации". Корпоративные университеты выполняют следующие базовые функции:

- обучение сотрудников всех уровней;
- системная консолидация опыта сотрудников и его распространение;
- центр корпоративной культуры и "хранилище" ценностей компании;
- центр инноваций.

В медицинской сфере формирование корпоративных университетов позволяет решить следующие задачи:

- организация непрерывного развивающего системного обучения и повышения квалификации медицинских работников по различным профессиональным модулям в соответствии с современными тенденциями развития научного знания в медицинской сфере;

- практико-ориентированное обучение, обеспечение тесной связи особенностей организации образовательного процесса с практическими потребностями и спецификой осуществления профессиональной деятельности по определенному направлению (в том числе узкопрофильному);

- создание постоянно действующей внутриотраслевой инновационной среды, а также реализация механизма поддержки инноваций;

- формирование площадок взаимодействия субъектов научно-образовательной и профессиональной бизнес среды с целью обмена и лучшими практиками, трансляции инновационных методик и наиболее эффективных решений в профессиональной деятельности;

- реализация единой концепции формирования кадрового потенциала в медицинской сфере;

- привлечение частного капитала в подготовку высококвалифицированных работников медицинской сферы, в том числе по индивидуальным образовательным программам.

Рассматривая подходы к формированию организационной структуры университета, можно выделить следующие:

a) как структурное подразделение компании;

b) как структура профильного вуза;

c) как самостоятельно функционирующий отраслевой институт;

d) как проектная структура, департамент, создаваемый группой компаний для подготовки и повышения квалификации кадров в данной сфере.

Представляется, что в медицинской сфере наиболее подходящим будет формирование стратегического консорциума, представляющего собой временную структуру, образуемую под решение конкретной задачи, он является наиболее подходящей структурой для реализации совместных инновационных проектов хозяйствующих субъектов, в том числе в сфере взаимодействия науки и промышленного бизнеса.

С точки зрения возможностей реализации такой формы интеграции медицинских учреждений, профильного бизнеса и научно-образовательных учреждений для повышения эффективности реализации кадрового потенциала можно выделить следующие положительные эффекты:

- усиление связей между профильными бизнес-структурами и региональными и местными органами власти, академической наукой;

- образование медицинских учреждений с оказанием инновационных видов услуг;

- повышение уровня профессиональных компетенций работников, их соответствие современным тенденциям развития науки и техники;

- преодоление барьеров, связанных с трансфертом научных знаний;

- повышение эффективности использования кадрового потенциала участников консорциума;

- концентрация кадровых ресурсов на приоритетных направлениях модернизационного развития сферы здравоохранения.

Таким образом, достижение целей модернизации национальной экономики предполагает интенсивную перестройку экономических и социальных основ кадровой политики в сфере здравоохранения с учетом приоритетов потребностей граждан и общества в качественном оказании медицинских услуг, соответствующих

условиям инновационного постиндустриального общества. Это предполагает формирование новых подходов в системе подготовки кадров. При этом наибольшие возможности, по нашему мнению, представляют корпоративные университеты.

1. *Грачева С.* Корпоративные университеты за рубежом (история создания, опыт, современность) // Управление персоналом. 2008. № 5.
2. *Измайлов А.М.* Влияние информационно-знаний среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. / редкол.: Л.В. Винницкий, Е.А. Захарова. С.Б. Си-нецкий, Г.И. Ладошина. 2014. С. 81-82.
3. *Измайлов А.М., Погорелова Е.В.* Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 48-52.
4. *Матвеева Л.Г., Чернова О.А.* Стратегический консорциум как механизм наращивания инновационного потенциала промышленности Юга России // Journal of Economic Regulation. 2013. Т. 4, № 3.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CORPORATE UNIVERSITIES IN HEALTHCARE

© 2016 Barkovskaya Galina Yuryevna
Postgraduate
Southern Federal University, Rostov-on-Don
E-mail: bark@odbro.ru

Keywords: corporate university, modernization of economy, human resources, economic development strategy.

The article reflects the concept of "corporate university", their significance and possibilities in the field of health care. Presents the rationale of modernization of national economy on the basis of, in particular, intensive restructuring of the economic and social bases of the personnel policy in the health sector.

УДК 001.895

ИННОВАЦИОННАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ У РЯДА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ

© 2016 Бердников Владимир Алексеевич
доктор экономических наук
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Самарский государственный экономический университет
E-mail: berdanka@list.ru

Ключевые слова: инновации, инновационная конкурентоспособность, компании, рейтинг.

Исследуется проблема формирования инновационной конкурентоспособности у российских компаний в их новейшей истории в контексте разнообразия оценок в условиях старта и промежуточного финиша итоговой деятельности.

Состоятельность формирования конкурентоспособных инноваций у российских предприятий в их новейшей истории исследовать достаточно просто, и, в тоже время, сложно по причине разнообразия оценок и понимания как старта, так и промежуточного финиша, определяемого развитием не только пятого и возможно шестого, но уже и проблемками седьмого технологического уклада, транслируемого новым инновационным временем [10, 12].

Инновационная конкурентоспособность, в широком смысле слова, направлена на изменение самого человека и его сущности. В современной истории развития корпоративной культуры взаимодействия с элитами, в принципе, и потенциальными стейкхолдерами задача качественной инновационной конкурентоспособности преобразуется в категорию системных задач, которые выдвигают требования использования как классических бухгалтерских, так и специфических методических подходов к управлению компании в целом [4,5,9]. Сложились комплексные критерии инновационной конкурентоспособности у отечественных технологических компаний.

Но всегда ли это реализуется на практике так как надо, понимается ли это только "передовиками" инновационности и основной группой влияния - массами, инертно воздействующих на проблематику инновационности в российском обществе? [12, 13]. На некоторые вопросы отвечает национальный рейтинг высокотехнологичных быстроразвивающихся компаний под брендовой "маркой" "ТехУспех", организованный Российской венчурной компанией в партнерстве с Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР) в 2012 г. Его проведение поддержали "Роснано" и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. В 2013 г. к формированию рейтинга в качестве партнера проекта присоединилась компания PwC. В 2014 г. еще одним партнером рейтинга стал МСП Банк [1, 2]. В 2015 г. к проекту в качестве партнера присоединился НИУ ВШЭ, на наш взгляд, инновационная конкурентоспособная квазиолигополия, сформированная по принципу университета 3.0, а в ряде направлений структура, отрабатывающие принципы университета 4.0 [17, 19].

Комплексные критерии инновационной конкурентоспособности отечественных технологических компаний

Компании с высоким уровнем слаженности командной работы	Компании, формирующие и задающие нормативы лидерства
Лидирующие компании по размеру выручки в отрасли	Быстрорастущие компании по темпам роста выручки
Компании с высоким качеством НИОКР, новизной и технологичностью продукции и т.д.	Компании, обладающие высоким экспортным потенциалом в разноразмерных сегментах

Характерна проблематика рейтинга как такового, где осмысленно определяют лидеров в сегменте компаний среднего технологического бизнеса. На наш взгляд, лидерство необходимо поддерживать как данный тренд, который в ближайшей перспективе сыграет ключевую роль в развитии и модернизации различных российских технологических компаний и отраслей с учетом сложившегося опыта [15].

В новейшей истории многочисленными экспертами был сформирован рейтинг TOP 100 инновационных компаний из 11 отраслей представляющих средний технологический бизнес. TOP-10 - лидеров рейтинга имеют средний рост выше 50% при оборотах более 3 млрд руб. в год, с производительностью труда в 2,5 раза выше, чем в среднем по промышленности [2]. Составители отмечают, что, несмотря на кризисные явления в экономике выручка в целом выросла на 35% по сравнению с годом к году - с 58,1 млрд руб. до 78,2 млрд руб. [1, 2].

Средняя величина выручки компаний, вошедших в ТОП-50 рейтинга "Тех-Успех" в 2015 г., равняется 1,6 млрд. руб. при 36%-ном среднегодовом темпе роста выручки за 2012-2014 г. Доля новой продукции в выручке 59%. Выручка на одного сотрудника -3,1 млн руб. Общие расходы на технические инновации выросли на 19% - до 19,1 млрд руб. Затраты на технические инновации в среднем 26% от выручки, расходы на НИОКР 12%. Средний возраст компаний составил 19 лет, средняя численность сотрудников составляет 515 чел. [3].

Но как и в каких условиях данный инновационный конкурентоспособный аспект фиксируется и обозначается популярно и ответственно? Например, отраслевая структура ТОП-50 рейтинга выглядит следующим образом: почти 50% участников рейтинга представляют машиностроение, электронику и приборостроение, промышленное оборудование, промышленность. Объем выручки этих компаний по итогам 2014 г. составил 33,2 млрд руб., три последних года подряд увеличивали свои обороты на 35%. Вторыми по доходности стали фармацевтические компании - их суммарный объем выручки составил 16,8 млрд руб. При этом наибольший рост выручки за 2012-2014 гг. продемонстрировали компании химической отрасли - 38% [6, 7].

За четыре года своего существования рейтинг зарекомендовал себя как эффективный инструмент поиска, мониторинга и продвижения перспективных быстрорастущих не сырьевых компаний в Российской Федерации, которые обладают высоким потенциалом лидерства как на внутреннем, так и на глобальном рынках. В 2015 г. рейтинг сфокусирован на российских технологических компаниях, конкурентоспособных на международном рынке, и выработке рекомендаций, инструментов по поддержке "национальных чемпионов", способных занимать лидирующие позиции в своем сегменте, создавать принципиально новые технологии и продукты.

При составлении рейтинга анализировалась уникальная информация более чем о ста отечественных технологических компаниях. В рейтинг вошли только предприятия и организации, которые стабильно демонстрируют на протяжении последних трех лет показатели выше средних по своей отрасли [3].

В компаниях с высоким качеством НИОКР, новизной и технологичностью продукции оценивается технологический уровень выпускаемой продукции, ее новизна, интеллектуальная собственность компаний, а также расходы на НИОКР и технологические инновации. По данным анализа рейтинга, свыше 60% компаний экспортируют свою продукцию на зарубежные рынки, с долей экспорта до 80%. Полученные данные и результаты экспертных интервью участников рейтинга прошлых лет, проведенных в партнерстве с НИУ ВШЭ еще в 2014 г., подтвердили тренд роста международной конкурентоспособности российских высокотехнологичных компаний с 72% до

78% в 2015 г. Несомненно, рейтингование позволяет точно выявить лучшие практики, стратегию развития компаний, ключевые барьеры, мешающие практике и эффективные меры господдержки [6].

Большинство компаний 82% располагают проработанными бизнес-планами по достижению нового качественного уровня. В них предусмотрен вывод на рынок новых 69% или модифицированных 43% продуктов, рост масштабов производства 52% и развитие сбытовой сети в России 18% и за рубежом 24%. При получении доступа к внешнему финансированию на приемлемых условиях масштабы бизнес-планов могут вырасти в разы. Большое значение для реализации проектов будут иметь стабильная экономическая политика государства, обеспечивающая устойчивые связи с потребителями 62%, возможность доступа к госконтрактам и заказам со стороны госкомпаний 42% и обучение квалифицированных кадров 58% [3]. Следует отметить, что принципиальной особенностью компаний, участвующих в рейтинге является их инновационная направленность. Главной основой будущей стратегии им видится также разработка новых продуктов и технологий 60%. Около 90% всего экспорта продукции поступает в страны СНГ, 48% участников рейтинга ведут продажи на рынках развитых стран, в развивающихся странах работает 40%.

Абсолютное большинство 89% респондентов считают возможным уже в течение пяти лет перейти на новый качественный уровень своего развития. В результате такого перехода могут быть существенно увеличены общеэкономические показатели - выручка, рентабельность, капитализация 69%, созданы принципиально новые технологии и продукты 60%, а также достигнуто существенное укрепление рыночных позиций компаний, выражающееся в закреплении за ними лидерских позиций на российском рынке 42% и расширении присутствия на мировом рынке 42%.

Компании сформировали устойчивые коллективы и большое внимание уделяют состоянию своей команды. Успех любой компании неразрывно связан с личностью ее лидера. Характерной чертой компаний рейтинга является то, что их лидеры очень часто объединяют в своем лице не только роль морального авторитета, руководителя и собственника, но и ключевого технического специалиста. Средний возраст этих людей составляет около 55 лет [1, 2, 3].

Респонденты отмечают что, основным источником развития компаний были и в случае, если кредитно-финансовая политика в стране не поменяется, останутся собственные средства 96%. Тем не менее, 66% компаний уже имеют опыт кредитования. Таким образом, в случае появления предложения кредитных продуктов с приемлемыми для них условиями они готовы будут воспользоваться этим источником для финансирования своего роста. Компании отмечают, что для своего развития они активно пользуются господдержкой и получали ее в той или иной форме 77%. Однако эффективность государственной помощи ощутили на себе только 17% опрошенных, получившие импульс в своем развитии. Данные компании ожидают уже не столько прямого финансирования, сколько условий для получения кредитов на приемлемых условиях.

Главным барьером для роста компании назвали невозможность привлечь финансовые ресурсы из внешних источников на приемлемых условиях 45%. Вторым блокиратором роста стали рыночные ограничители: труд-

ности с выводом новых продуктов на рынок 35%, высокая конкуренция 34% и снижение покупательского спроса на российском рынке 30%.

Руководители многих компаний прямо заявляют, что кредитоваться в банках на предлагаемых им условиях они себе позволить не могут. Они считают, что пользоваться банковским кредитом в России для развития инновационного вида деятельности бессмысленно.

Часть компаний 22% ощущают нехватку производственных мощностей, что свидетельствует о наличии неудовлетворенного спроса на их продукцию. На сложности в выходе на мировой рынок как на ограничитель роста указали 18% респондентов. Причем трудности в этом вопросе продолжают испытывать даже относительно опытные во внешнеэкономической деятельности компании [3].

Известно, что в период потрясений и кризисных явлений на первый план выходят меры по минимизации потерь и максимальной устойчивости деятельности предприятия, значим аспект стратегической гибкости [11]. Поиск внутренних точек роста и стабильности, вместе с новыми реалиями и правилами игры, являются залогом успеха и выживания любых компаний, и не только, в том числе, в инновационной сфере [20, 21].

Отличительной чертой малых и в меньшей степени средних инновационных компаний является способность быстро адаптироваться к различным изменениям. Такие изменения реализуются в большинстве случаев благодаря оперативному вмешательству менеджмента. Необходимо отметить, что адекватная реакция зачастую опаздывает в связи с временным лагом, образующимся в период ее конвертации в репрезентативную форму с сохранением максимальной актуальности и объективности. Иногда и по субъективным соображениям, на наш взгляд, важно уточнять, структурировать и реализовывать в ручном варианте управления поведенческие изменения в учетно-аналитическом поле именно информационный тренд, который уже ведет от учета инноваций к формированию лага инновационно-инвестиционной составляющей у российских предприятий [12].

Но как мы уже отмечали, на наш взгляд, успешное и эффективное развитие инновационности, как принципа, базируется на определенных следующих условиях: - формирование интегрального интеллекта как в глобальном аспекте, так и на мезо- и микроуровнях на основе создания и вживания в стохастическое информационное пространство в соответствии с целью инновационного развития (где возможен эффект синергизма), формирование системы информационно-экономической безопасности различных участников, что является особенно актуальным в условиях новейшего инновационного развития, ограничение разнообразия информационных угроз и негативных информационных воздействий проецируемых конкурентами систем, снижение степени дезорганизации информационной инфраструктуры по силе воздействия на систему управления и т.д. [13]. Все актуальнее становится подготовка персонала для работы в сфере информационного обеспечения инновационной деятельности в качестве как разработчиков, так и грамотных пользователей [14]. Однако слабо представлена методика развития экономических методов управления информационным обеспечением инновационной деятельности в целях достижения соответствия темпов развития информационного обеспечения на нано - мини- и микроуровне темпам роста информаци-

онного обеспечения в глобальном масштабе. Фактически нет работ по нормированию труда в креативной экономике по принципу их доступности образовательному процессу [17].

"Топовцы" на настоящий период не раскрывают своих секретов роста по конкурентным соображениям, но в условиях импортозамещения публичность таких действий в российском анклав просто необходима. В региональном взгляде [18] на данную проблемность, при пограничной ситуации, частично апробирована модель стадийной адаптации. На основе исследования противоречий опыта, предпосылок и условий управления информационным обеспечением инновационной деятельности в творческих коллективов креативного плана у ряда предприятий в ихнекоторых подразделениях отечественного Автопрома.

В настоящий момент структурирована обобщенная постиндустриальная модель взаимосвязи уровней развития инновационной деятельности и ее информационного обеспечения при сосредоточенной командной работе [13]. Действительно, эффективное управление конкурентоспособной инновационной деятельностью, реализации данного тренда, предполагает наличие адекватного управленческим задачам информационного обеспечения, соответствующего поставленным целям и потребностям в информации субъекта управления, где важно актуализировать эффективность управления IT-проектами [14].

1. Бердников В.А., Кузьмин Е.В. Рейтингование в ракурсе модели стратегического тренда быстроразвивающихся высокотехнологических компаний России // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-прак. конф., 27-28 нояб. 2014 г. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. С. 55-57.

2. Бердников В.А., Кузьмин Е.В. Импульс для роста инновационно-инвестиционного потенциала в экономике региона // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-прак. конф., 27-28 нояб. 2014 г. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. С. 52-54.

3. Национальный рейтинг российских высокотехнологичных быстроразвивающихся компаний "ТЕХУСПЕХ". Аналитический доклад и портрет участника. Кандидаты в чемпионы. URL: <http://www.ratingtechup.ru/upload/100505.2.Doklad%20Kandidaty%20v%20championy.pdf>.

4. Бердников В.А. Конкуренция и конкурентоспособность: теория, тенденции, перспектива. Тольятти : ТолПИ, 2001.

5. Бердников В.А. Новые аспекты конкурентоспособности территории: имидж промышленного мегаполиса в цифрах и фактах. Тольятти, 2001.

6. Бердников В.А. Ретро-модель диверсификации хозяйствующих субъектов: особенности, возможности и недостатки : сб. ст. IX Междунар. науч. конф., 29-30 сент. 2011 г. Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. С. 89-98.

7. Российская венчурная компания ОАО "РВК". Аналитика и исследования. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics>.

8. Исследование быстроразвивающихся высокотехнологичных компаний России. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201410_investigation_of_emerging_hightech_companie.pdf.

9. Бердников В.А. Отраслевые проблемы конкурентоспособности сложной технической продукции. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2001.

10. Фактор времени в экономике / Бердников В.А. [и др.]. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011.

11. Бердников В.А., Реснянский М.М., Севостьянов А.В. Разработка гибких стратегий как резерв и новый аспект конкурентоспособности предприятий среднего и малого бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2008. № 6 (44).

12. Бердников В.А. Инновационно-инвестиционный потенциал регионов пост-перестроечной России// Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2009. № 2.

13. Бердников В.А., Булов В.Г. Опыт постановки подходов управления информационным обеспечением инновационной деятельности на примере отечественных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 4.

14. Бердников В.А., Мирионков Н.В. Эффективность управления ИТ-проектами на полной стадии их реализации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2006. № 8 (48). С. 145-152.

15. Бердников В.А. Корпоративное лидерство: перспектива практики - конкурентоспособность сложной технической продукции. Тольятти, 2001.

16. Бердников В.А., Яковлев Г.И. Содержание оценки конкурентоспособности организаций индустриального типа // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 12. С. 66-73.

17. Бердников В.А. Квазитрансформация образовательных услуг в высшей школе // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Самарский государственный экономический университет. Самара, 2015. С. 71-75.

18. Бердников В.А. Тренды развития конкурентных отношений в пространстве регионов России // Региональное развитие. 2015. № 4 (8). С. 4.

19. Бердников В.А., Булгаков П.Н. Конкурентоспособные квазиолигополии в мегаполисе Тольятти. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2001.

20. Морговский Ю.Я., Бердников В.А. Проблемы реновации крупных машиностроительных предприятий России // Машиностроитель. 2007. № 10. С. 2-6.

21. Морговский Ю.Я., Бердников В.А. Реновации машиностроения и иностранные инвестиции // Машиностроитель. 2008. № 5. С. 2-4.

INNOVATIVE COMPETITIVENESS AT A NUMBER OF THE RUSSIAN COMPANIES IN THE CONTEMPORARY HISTORY

© 2016 Berdnikov Vladimir Alexeevich

Doctor of Economics

Russian Academy of National Economy and Public Service

at the President of the Russian Federation

Samara State University of Economics

E-mail: berdanka@list.ru

Keywords: innovations, innovative competitiveness, companies, rating.

The problem of formation of innovative competitiveness at the Russian companies in their contemporary history on a context of a variety of estimates in the conditions of start and the intermediate finish of total activity is investigated.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЗВЕНА В САМАРСКО-ТОЛЬЯТТИНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

© 2016 Бердников Владимир Алексеевич

доктор экономических наук

Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте Российской Федерации,

Самарский государственный экономический университет

© 2016 Измайлов Айрат Маратович

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: berdanka@list.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: Самарско-Тольяттинская агломерация, кластер, университет, опорный вуз, конкурентоспособность.

Исследуется проблема становления перспективного конкурентоспособного инновационно-образовательного звена в Самарско-Тольяттинской агломерации.

На территории Самарской области находится уникальная двуядерная Самарско-Тольяттинская агломерация (СТА), в которой проживает более 85% населения области или 2,7 млн чел., оба ядра которой - Самара и Тольятти - относятся к категории крупнейших городов. На территории агломерации производится 83% промышленной продукции и осваивается 88% инвестиций. В Самарской области функционируют около 500 крупных и средних промышленных предприятий. К системообразующим отраслям промышленности региона относятся автомобилестроение и производство автокомпонентов, большая химия и химическое машиностроение, а также авиакосмическая отрасль.

Одно из ядер СТА - Самара - является центром авиакосмического кластера. Здесь находятся крупнейшие в России предприятия авиакосмической промышленности. Самарский национальный исследовательский университет, образованный путем присоединения СамГУ к СГАУ, призван стать инновационным и научно-исследовательским центром авиакосмического кластера Самарской области.

Другое ядро СТА - Тольятти - является центром автомобильного кластера. Здесь находится крупнейший в России автомобильный завод и сеть предприятий-производителей автокомпонентов. Также в Тольятти сосредоточены крупнейшие предприятия химической промышленности, активно развивается IT-отрасль. Здесь же реализуется два проекта федерального масштаба - Особая экономическая зона промышленно-производственного типа "Тольятти" и Технопарк в сфере высоких технологий "Жигулевская долина", включая Региональный инжиниринговый центр. Однако необходимо учитывать специфику и аспекты снижения конкурентоспособности территории [2, 3, 4, 6]. Кадровое и

научно-исследовательское обеспечение промышленности и ее развития в Тольятти осуществляет ТГУ. Тем не менее, в связи с реализуемой в настоящее время модернизацией экономики Тольятти, требуется и глубокая модернизация системы высшего образования в Тольятти [1, 14].

В 2015 г. Министерство образования и науки РФ объявило первый этап конкурса для отбора Программ развития, направленных на формирование опорных университетов в целях социально-экономического развития субъектов РФ. Согласно Положению о порядке проведения конкурсного отбора участником конкурса может стать государственный вуз федерального подчинения, принявший совместное "решение о реорганизации путем присоединения к нему одной или нескольких образовательных организаций, расположенных в том же муниципальном образовании РФ". При этом подтверждением решения о реорганизации являются решения Ученых советов Заявителя и Организации-партнера. На сегодняшний момент предварительно отобрано 11 вузов, которым предстоит разработать и защитить детализированные Программы развития.

До 2017 г. включительно предполагается создать до 50 опорных вузов. При этом всего предполагается создать от 80 до 120 опорных вузов. Создание опорного университета - это определенная гарантия сохранения бюджетных мест магистратуры, аспирантуры, диссертационных советов, а также непосредственная финансовая поддержка программы развития из федерального бюджета в размере до 600 млн. рублей за 3 года и определенные преференции в различных конкурсах на проведение научно-исследовательских работ. Представляется, что в условиях сжимающейся демографии и общей политики государства, направленной на концентрацию научной деятельности и подготовки кадров высшей квалификации в ведущих, в том числе, опорных вузах, оставить Тольятти без опорного вуза означает оставить город и ключевые предприятия машиностроения, химии, энергетики и IT-сферы без системы воспроизводства кадрового потенциала.

В данных условиях Тольятти рискует остаться без системы воспроизводства кадров и генерации проектных идей для инновационных производств и предприятий [11, 12, 17, 18].

В силу конкурсных ограничений в Тольятти на сегодняшний момент создание опорного вуза возможно только путем объединения Тольяттинского государственного университета (ТГУ) и Поволжского государственного университета сервиса (ПВГУС), - ключевых конкурентоспособных квазиологополий в мегаполисе Тольятти [7, 9, 16]. Задачу создания опорного вуза в Тольятти на базе ТГУ Губернатор СО Николай Иванович Меркушкин поставил в августе 2015 года на конференции работников образования во Дворце культуры и техники Тольятти.

Конкурсная документация требует представить прогноз динамики ряда показателей за каждый год с 2016 по 2020 г. Например, в 2020 г. опорный вуз должен иметь объем НИОКР в расчете на одного научно-педагогического работника (НПР) не менее 150 тыс. руб. Вместе с тем, в ТГУ уже в 2014 г. объем НИОКР в расчете на одного НПР составлял 208,06 тыс. руб. Из открытых источников (Мониторинг эффективности вузов за 2014 г.) также можно найти данные по ПВГУС об объемах НИОКР -

104,92 тыс. руб. на одного НПР. Из этих же данных с учетом данных по общим объемам НИОКР легко определяется количество ставок НПР: в ТГУ - 591,85, в ПВГУС -196,75. Отсюда средневзвешенный объем НИОКР на одного НПР в объединенном вузе уже в 2014 г. составил 182,33 тыс. руб.

По прогнозам объем НИОКР в объединенном вузе в 2020 г. может быть не меньше 250 тыс. руб. на одного НПР. В любом случае, он должен расти, а не падать. По количеству укрупненных групп направлений и специальностей (УГНС): в соответствии с конкурсной документацией для обеспечения многопрофильности требуется к 2020 г. иметь в опорном вузе не менее 20 УГНС. С этой точки зрения, по мнению ректора М.М. Криштала, как партнер ТГУ, уже является многопрофильным вузом, поскольку реализует 21 УГНС. После интеграции с ПВГУС этот показатель сразу вырастет до 24. Сегодня нет надобности увеличивать или сокращать этот показатель. Его целесообразно удерживать. А средства направить на ряд других проектов. Например, на усиление IT-подготовки и создание образовательных кросс-программ и т.д.

Представим показатели развития инновационно-образовательного звена в Самарско-Тольяттинской агломерации таблично.

**Показатели развития инновационно-образовательного звена
в Самарско-Тольяттинской агломерации**

№ п/п	Текущие показатели развития на конец 2014 г.	ТГУ	ПВГУС	ОПОРА (проект)
1	Программная численность студентов	9626	4694	14 320
2	Общая численность НПР	564	191	755
3	Предприятия для базы практики	1201	228	1429
4	Предприятия партнеры по подготовки	24	148	172
5	Объем НИОКР в расчете на 1 НПР	208,06	104,92	182,33
6	Доходы вуза из всех источников	1 006 057,5	341 780,2	134 7838

Важен комплексный подход для сохранения инновационно-инвестиционного потенциала региона [10, 11], тренда конкурентных отношений [15], какие-то конкретные действия приведут и к увеличению количества статей, индексируемых в ведущих базах данных, и к росту количества студентов дневной формы обучения, росту консолидированного бюджета [4].

Консолидация двух вузов позволит задать динамичный темп развития в образовательной, научно-исследовательской и предпринимательской деятельности, а также участвовать в управлении и развитии городского округа Тольятти, входящего в федеральный перечень моногородов Российской Федерации и осуществлять научно-прикладную отработку механизмов управления монопрофильными территориями РФ, не игнорируя развитие теории конкуренции и ее практического воплощения [5, 6, 13].

Объединение вузов позволит совершенствовать проектно-ориентированный подход в университете, управление и привлечение профессиональных кадров в объединенный вуз. Принцип создания опорного университета базируется на концепции "Университета 3.0". Концепция "Университет 3.0" определяет университет третьего поколения, который

ориентирован не только на развитие науки и подготовку квалифицированных кадров, востребованных на рынке труда, но и на инновационную, предпринимательскую деятельность. Однако, отметим, что так называемая "концепция "Университета 3.0" (распространенный, но не общепринятый термин, его более употребимым эквивалентом является "инновационный университет" (innovativeuniversity), то есть университет, ориентированный на инновационную деятельность или, другими словами, генерацию инноваций). Тем не менее, есть смысл исследовать модель 1.0, 2.0, 4.0, первые две не связаны с инновационной деятельностью и скорее в своей совокупности соответствуют модели начала "многопрофильного исследовательского университета".

На наш взгляд, переходная целевая модель опорного регионального университета в СТА- это современный многопрофильный университет, с развитой системой всех уровней образования, ориентированный на подготовку высококвалифицированных кадров, занимающийся научными исследованиями на мировом уровне, развивающий предпринимательские компетенции, генерирующий передовые научные разработки с последующей коммерциализацией. Стратегически гибкий [8, 9] и обладающий крепкими связями с ведущими отечественными и зарубежными партнерами из сферы науки, промышленности и власти, представляющий собой стержневой компонент социально-экономического развития Самарского региона, являющийся реактором создания благоприятной среды для технологического предпринимательства и инноваций в широком смысле слова.

1. Конкурентоспособность высшего учебного заведения в образовательном пространстве региона : монография / А.Г. Абросимов [и др.] ; отв. ред. А.П.Жабин. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад. 2004.

2. Бердников В.А., Бердникова Е.В., Пыль В.А. Трагизм и комизм моногородов России // Синергетика природных, технических и социально-экономических систем. 2010. № VIII. С. 146-152.

3. Бердников В.А., Бердникова Е.В. Социокультурный ландшафт моногорода: частный анализ // Синергетика природных, технических и социально-экономических систем. 2012. № 10. С. 210-215.

4. Вакер М.В., Бердников В.А. Мезофинансовые реалии в Самарско-Тольяттинской агломерации // Синергетика природных, технических и социально-экономических систем. 2012. № 10. С. 158-164.

5. Бердников В.А. Конкуренция и конкурентоспособность: теория, тенденции, перспектива. Тольятти : ТолПИ, 2001.

6. Бердников В.А. Новые аспекты конкурентоспособности территории: имидж промышленного мегаполиса в цифрах и фактах. Тольятти, 2001.

7. Бердников В.А. Отраслевые проблемы конкурентоспособности сложной технической продукции. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2001

8. Фактор времени в экономике / Бердников В.А. [и др.]. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011.

9. Бердников В.А., Реснянский М.М., Севостьянов А.В. Разработка гибких стратегий как резерв и новый аспект конкурентоспособности предприятий среднего и

малого бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2008. № 6 (44).

10. *Бердников В.А.* Инновационно-инвестиционный потенциал регионов постперестроечной России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2009. № 2.

11. *Бердников В.А., Булов В.Г.* Опыт постановки подходов управления информационным обеспечением инновационной деятельности на примере отечественных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 4.

12. *Бердников В.А., Мирионков Н.В.* Эффективность управления ИТ-проектами на полной стадии их реализации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 8 (48). С.145-152.

13. *Бердников В.А.* Корпоративное лидерство: перспектива практики - конкурентоспособность сложной технической продукции. Тольятти, 2001.

14. *Бердников В.А.* Квазитрансформация образовательных услуг в высшей школе // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. / Самарский государственный экономический университет. Самара, 2015. С. 71-75.

15. *Бердников В.А.* Тренды развития конкурентных отношений в пространстве регионов России // Региональное развитие. 2015. № 4 (8). С. 4.

16. *Бердников В.А., Булгаков П.Н.* Конкурентоспособные квазиолигополии в мегаполисе Тольятти . Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2001.

17. *Морговский Ю.Я., Бердников В.А.* Проблемы реновации крупных машиностроительных предприятий России // Машиностроитель. 2007. № 10. С. 2-6.

18. *Морговский Ю.Я., Бердников В.А.* Реновации машиностроения и иностранные инвестиции // Машиностроитель. 2008. № 5. С. 2-4.

FORMATION OF COMPETITIVENESS INNOVATIVE EDUCATIONAL MANAGEMENT IN THE SAMARA-TOGLIATTI AGGLOMERATION

© 2016 Berdnikov Vladimir Alexeevich

Doctor of Economics

Russian Academy of National Economy and Public Service

at the President of the Russian Federation,

Samara State University of Economics

© 2016 Izmailov Airat Maratovich

Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: berdanka@list.ru, airick73@bk.ru

Keywords: the Samara-Togliatti agglomeration, cluster, university, support the university, competitiveness.

We study the problem of formation of competitive promising innovative educational link in the Samara-Togliatti agglomeration.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

© 2016 Богданов Григорий Александрович
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sobybogdanov@gmail.com, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: АПК, сельское хозяйство, инвестиции, государственная поддержка.

Осуществлена обобщенная оценка современного состояния отрасли сельского хозяйства в России. Произведен анализ уровня государственной поддержки. Выявлен уровень влияния государственных, иностранных и частных инвестиций в отрасль.

В современных условиях отрасль сельского хозяйства как никогда нуждается в инвестиционной активности, в предоставлении предприятиям необходимых денежных и материальных ресурсов, а также в поддержке развития фермерских хозяйств на государственном уровне. Инвестиции предоставляют собой долгосрочные вложения на приобретение основных фондов и оборотных средств в процессе хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Сегодня сельское хозяйство, пожалуй, единственный сектор экономики в котором возможна высокая маржинальность. Но высокая прибыльность компенсируется традиционными рисками. Необходимо разобраться и найти баланс, при котором инвестиции в сельское хозяйство окажутся рентабельными¹.

Среди множества вариантов, имеющих на рынке, аграрно-промышленный комплекс, по мнению специалистов, однозначно заслуживает внимания. Стоит изучить те возможности, которые открывают инвестиции в сельское хозяйство. Анализируя данную перспективу, прежде всего стоит отталкиваться от того факта, что всегда будут цениться и пользоваться спросом натуральные продукты питания. С каждым годом население планеты и России в том числе, увеличивается и ежегодно возрастает спрос на качественные продукты. Причем покупатели готовы платить больше, если товар действительно натуральный. Поэтому проблемы спроса на конечный продукт, который выпускает на рынок АПК, не будет. И данное обстоятельство делает аграрный сектор довольно заманчивым для тех, кто намерен получать стабильную прибыль.

Кроме того, инвестиции в сельское хозяйство ощутимо улучшают ситуацию в стране: постоянно увеличивается продовольственный запас, происходит значительный вклад в развитие экономики, плюс ко всему создаются новые рабочие места.

Если посмотреть на влияние инвестиций в АПК, то можно заметить, что развитие сельского хозяйства способствует прогрессу в сфере инновационных технологий. Все дело в том, что инвестиции в АПК подразумевают неизбежные расходы на приобретение продукции биохимической и машинострои-

тельной отраслей, а также химического производства, энергетического сектора и других отраслевых направлений. Для более эффективного развития фермерских хозяйств часто необходимо активное участие государства².

На сегодняшний день большинство сельскохозяйственных организаций на территории России являются если не убыточными, то работающими с минимальным уровнем прибыли. Как мы понимаем для привлечения инвестиций этого явно мало, никто не захочет вкладывать в убыточное производство. Стоит понимать, что инвесторы вкладывают деньги только в те области, которые обладают приемлемым уровнем рентабельности. Сельское хозяйство Российской Федерации требует кардинальной модернизации, однако собственных средств и государственных вливаний для этого крайне мало. Именно поэтому привлечение иностранных и отечественных инвестиций в сельское хозяйство принимает решающее значение для будущего этой отрасли. Сегодня, экспертное сообщество считает, что шансы на привлечение иностранных инвестиций есть только у предприятий прошедших полную модернизацию и вышедших на стабильный уровень прибыльности и рентабельности.

Но при этом все больше иностранных производителей сельскохозяйственных товаров стремятся открыть свое дело в России. Одним из примеров является китайская компания "Хунвей", которая третий год успешно функционирует в Новгородском регионе. По сообщению представителей компании, только за 2 последних года китайским работникам удалось собрать порядка 5 тыс. т овощей. Окрыленные таким успехом китайские сельхозпроизводители решили увеличить число теплиц и площадь обрабатываемых полей, что должно повысить урожайность. Данная информация свидетельствует о том, что иностранные инвесторы могут извлечь колоссальную прибыль в интересах своей страны, в то время, как Россия эти земли просто сдает в аренду³.

Большинство экспертов сошлось во мнении, что Россия является весьма привлекательным с точки зрения сельского хозяйства направлением для иностранных аграриев. Примеры успешного функционирования иностранных сельхозпредприятий имеются практически во всех сферах агропромышленного комплекса повсеместно на территории нашей страны. Благодаря иностранным инвестициям, оборудованию и технологиям повышается уровень развития отечественного производства сельхозпродукции.

На фоне других стран, которые осуществляют активную поддержку аграрного комплекса, инвестиции России в сельское хозяйство носят значительно менее глобальный характер. И хотя в стране насчитывается свыше 250 тыс. фермерских хозяйств, найти крупных инвесторов, которые бы согласились рискнуть определенной частью своего капитала, вложив ее в АПК на территории СНГ, непросто.

Если обратиться к оценке состояния сельского хозяйства специалиста-мента ООН, то можно узнать, что по мнению последних, Россия не находится как в списке лидеров развития аграрного сектора, так и в числе аутсайдеров.

Фактически для того чтобы аграрный сектор ступил на путь стабильного развития, ему необходимо около 160 млрд руб. в год. На данный момент непосредственно сами производители сельскохозяйственной продукции способны вложить только четвертую часть данной суммы. Именно по этой

причине государственная политика в последние годы ориентирована на активное стимулирование АПК⁴.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод: сельское хозяйство в СНГ имеет реальную перспективу развития и роста при условии софинансирования со стороны государства. В свою очередь, инвесторы в сельское хозяйство деньги вкладывать готовы все охотнее, поскольку стоимость продуктов питания в международных масштабах повышается и следственно, ценность аграрного сектора стабильно увеличивается.

Финансовая поддержка фермеров сегодня является одной из приоритетных задач государства, особенно в условиях нынешнего кризиса. Именно с этой целью сельхозпроизводителям предлагаются различные целевые субсидии, которые можно потратить и на открытие своего дела в области сельского хозяйства, и на модернизацию или расширение уже действующего хозяйства. Субсидии фермерам в 2016 г. выделяются на федеральном и региональном уровне.

Какие субсидии можно получить сегодня от государства фермеру-новичку или малому сельхозпредприятию? Распределение помощи таково:

- семейные животноводческие фермы получают в общем 1,425 млрд руб. господомощи;
- фермерские хозяйства, оформляя землю в собственность, получают порядка 50 млн руб.;
- на бытовое обустройство начинающим фермерам-предпринимателям государство выделит 1,9 млрд руб.

В 2015 г. у финансирования получили 83 региона (в 2014 - 77), в том числе Крым. Все полученные субсидии фермеры вправе потратить на такие цели:

- увеличение поголовья скота;
- покупка оборудования, материалов;
- приобретение посадочного материала, удобрения, корма;
- покупка участков для ведения на них сельхозбизнеса и другое.

Субсидия начинающим фермерам в 2015 г. выделялась в рамках федеральной программы господомощи. Однако для получения таких средств необходимо соблюсти определенные условия:

- зарегистрироваться в качестве ООО, ИП;
- иметь стартовый капитал (собственные средства) в сумме не меньшей чем 100 тыс. руб.;
- составить грамотный, продуманный бизнес-план, который устроит комиссию по выдаче субсидий.

Выделяемые средства имеют строго целевое назначение. Контроль над их расходом будет осуществляться на всех этапах. Так, если субсидия на развитие сельского хозяйства выделяется начинающему фермеру, то тратить деньги господомощи он вправе только согласно бизнес-плану, им же и разработанного. По окончании определенного времени - квартала, года - комиссия проверит, куда "ушли" средства. В случае если найдутся нарушения, субсидию придется вернуть государству⁵.

Из вышесказанного видно, что государство оказывает значительную поддержку АПК на территории России. Программа была рассчитана на период с 2013 по 2020 г. включительно. Подобный уровень поддержки должен привлечь частный

капитал юридических и физических лиц в данную отрасль экономики, что сыграет немаловажную роль в общем уровне развития сельского хозяйства в стране.

¹ *Дедева С.А.* Инвестиции в сельское хозяйство: перспективы развития и риски // Экономика, управление, финансы : материалы III Междунар. науч. конф., г. Пермь, февраль 2014 г. Пермь : Меркурий, 2014. С. 4-6.

² Российский фонд прямых инвестиций. URL: <http://www.rdif.ru>.

³ URL: <http://www.rusmolco.com>.

⁴ Совещание по вопросам сельского хозяйства (Ростовская обл., сентябрь 2015 г.). URL: <http://kremlin.ru>.

⁵ *Кумаев С.Е.* Влияние ВТО на государственное регулирование рынка сельскохозяйственной продукции // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. С. 79.

STATE SUPPORT AND INVESTMENT IN AGRICULTURE

© 2016 Bogdanov Grigoriy Alexandrovich
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: sobybogdanov@gmail.com, laylay_87@mail.ru

Keywords: agribusiness, agriculture, investment, government support and investments.

Implemented a generalized assessment of the current state of the agriculture sector in Russia. The analysis of the level of state support. It revealed the level of influence of state, foreign and private investment in the industry.

УДК 338

СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК И ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2016 Богрянцева Елена Сергеевна
магистрант

© 2016 Фомина Анна Александровна
магистрант

© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: bogryanceva_elen@mail.ru, anna-navsegda@mail.ru,
oiler79@mail.ru

Ключевые слова: снижение издержек, оптимизация затрат, планирование, смета затрат, учетная система.

Исследованы вопросы структуры издержек производства, охарактеризована смета затрат на предприятии. Даны рекомендации по организации учета производственно-хозяйственной деятельности.

Снижение издержек и оптимизация затрат являются одними из ключевых направлений совершенствования экономической деятельности предприятия, что требует, в свою очередь, их эффективного планирования. Плановая смета затрат на производство продукции формируется с целью определения общей суммы всех плановых затрат предприятия (по экономическим элементам) и соответствия плана себестоимости другим разделам тактического плана.

План по издержкам предприятия включает следующие основные разделы¹:

1. определение себестоимости продукции путем воздействия на нее технико-экономических показателей деятельности предприятий;
2. расчет сметных данных по производственным затратам;
3. расчет данных по себестоимости конкретных видов производимых и реализуемых предприятием товаров и услуг.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения издержек производства является экономия всех видов потребляемых ресурсов: трудовых и материальных. Очевидно, значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому важной является задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Смета затрат на производство и калькуляция себестоимости товарной продукции различаются между собой широтой охватываемых расходов, а также видами их классификации: по экономическим элементам и по калькуляционным статьям². Плановая смета затрат составляется по следующей структуре:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- расходы на оплату труда;
- амортизация основных фондов;
- отчисления на социальные нужды;
- прочие затраты.

Согласно традиционным представлениям главными путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, используемых в производстве, - трудовых и материальных. Материальные ресурсы занимают до 60% в структуре затрат на производство продукции, что диктует необходимость их разумного использования, применение в производстве ресурсосберегающих технологий и высокоэффективных технологических процессов. Важным аспектом представляется повышение ответственности и широкое применение контрольных функций за качеством поставляемых сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Уменьшение расходов по амортизации основных производственных фондов можно добиться путем наилучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки³. На современных предприятиях анализируются такие факторы уменьшения затрат на производство продукции, как нахождение и соблюдение оптимальной величины партии приобретаемых материалов, оптимальной величины серии запускаемой в производство продук-

ции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей некоторые компоненты или комплектующие изделия. Известно, что чем значительнее партия приобретаемого сырья и материалов, тем больше размеры среднегодового запаса и издержек, связанных со складированием сырья и материалов (арендная плата за складские помещения, потери при продолжительном хранении и др.). Вместе с тем, покупка сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества. В частности, уменьшаются расходы, связанные с размещением заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем за прохождением счетов и др. Таким образом, становится актуальной задача определения оптимальной величины приобретаемых сырья и материалов, установления оптимальной величины серии запускаемой продукции.

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также способствуют снижению показателя себестоимости продукции⁴. Величина этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем ниже себестоимость товарной продукции предприятия при прочих равных условиях.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов состоят прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по автоматизации производства способствует неизбежному сокращению численности рабочих, следовательно, и экономии цеховых и общезаводских расходов.

Значительные резервы снижения издержек производства заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. В этой связи, возникает необходимость в изучении причин брака, проведении мероприятий по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Обнаружение и последующий анализ факторов издержек производства способны решить целый ряд задач по развитию и повышению эффективности деятельности предприятия:

- 1) принятие управленческих решений руководством предприятия с целью предотвращения возможных неблагоприятных экономических последствий;
- 2) контроллинг реального уровня издержек, сравнительный анализ по расчетным нормативам и плановым показателям деятельности с целью выявления возможных девиаций и формирования стратегии развития предприятия;
- 3) расчет показателей себестоимости производимых товаров и услуг предприятием для оценки готовой продукции и анализа финансовых результатов деятельности⁵;
- 4) экономическая оценка результатов эффективности деятельности бизнес-единиц;

5) анализ поступившей информации в целях реализации стратегических решений в долгосрочном периоде (анализ данных по вариативности ассортимента производимой продукции, по инвестициям в производство и др.).

В целях решения вышеуказанных задач, организация единого комплексного учета в производственно-хозяйственной деятельности позволит реализовать следующие функции:

- 1) учет затрат в производстве в процессе хозяйственной деятельности;
- 2) точечный учет производственных затрат согласно отраслевой спецификации, происхождения затрат и др.;
- 3) классификация затрат согласно временному фактору: прошлые затраты, текущие затраты и затраты в перспективном периоде;
- 4) определение совокупных расходов предприятия в контексте бизнес-единиц, а также их восполнение с учетом включения в себестоимость готовой продукции и незавершенное производство.

¹ Балабанов И.Т. Планирование финансов хозяйствующего субъекта : учебник. М. : Финансы и статистика, 2011. 346 с.

² Стрижкова Л.Л. Планирование, анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. М. : Инфра-М, 2012. 384 с.

³ Заступов А.В. Современные подходы к управлению производством на основе формируемых экономических кластеров // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 67-73.

⁴ Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2011. 194 с.

⁵ Первозванский А.А. О проблемах управления снижением издержек производства // Экономика и математические методы. 2009. № 4. С. 56-64.

DECREASE IN EXPENSES AND OPTIMIZATION OF EXPENSES AT THE ENTERPRISE

© 2016 Bogryantseva Elena Sergeevna
Undergraduate

© 2016 Fomina Anna Alexandrovna
Undergraduate

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: bogryanceva_elen@mail.ru, anna-navsegda@mail.ru,
oiler79@mail.ru

Keywords: decrease in expenses, optimization of expenses, planning, estimate of expenses, registration system.

Questions on structure of costs of production are investigated, the estimate of expenses at the enterprise is characterized. Recommendations about the organization of the accounting of production economic activity are made.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

© 2016 Будылёва Мария Григорьевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: budyleva_mariia@mail.ru

Ключевые слова: сбалансированная система показателей,; стратегическая карта, достоинства и недостатки ССП.

Обоснованы преимущества и недостатки применения сбалансированной системы показателей для оценки эффективности компании, рассмотрены основные составляющие элементы системы.

Традиционно для любого предприятия измерение эффективности его деятельности возможно при помощи стандартных финансовых показателей, источниками получения которых являются данные финансовой отчетности.

Сбалансированная система показателей (далее ССП) - концепция стратегического управления компанией на основе измерения и оценки ее эффективности осуществления предпринимательской деятельности. Данный метод был разработан профессорами Гарвардского университета Д. Нортон и Р. Капланом (США).

По мнению авторов, сбалансированная система показателей дополняет систему финансовых параметров, которая отражает исторический аспект уже свершившихся событий. Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от мировоззрения и стратегии каждой конкретной компании и рассматривают ее деятельности по четырем критериям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес-процессами, а также обучению и развитию персонала¹.

Данная система позволяет осуществлять планирование, реализацию и дальнейшую корректировку принятой высшим руководством стратегии за счет объединения усилий всех подразделений компании.

Правильная составленная ССП отражает общность целей, позволяет трансформировать стратегию в задачи и показатели, сгруппированные по четырем основным направлениям, таким как финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и повышение квалификации. Она представляет механизм распространения стратегии, информирует сотрудников о факторах успеха с помощью оценочных параметров².

ССП включает в себя четыре основных составляющих:

1. Финансовая составляющая, которая отражает финансовые показатели компании, оценивающие экономические последствия предпринятых дей-

ствий компаний³ (оборот, структура капитала, прибыльность, степень задолженности и т.д.).

2. Клиентская составляющая содержит показатели результатов деятельности компании в целевом сегменте рынка, иначе говоря, показатели характеризуют реакцию среды на способность компании удовлетворять потребности клиентов для достижения поставленных финансовых целей.

3. Составляющая внутренних бизнес-процессов характеризует внутренние процессы компании, такие как инновационный процесс (разработка продукта, развитие продукта) и операционный процесс (производство, маркетинг, послепродажный сервис).

4. Составляющая обучения и развития персонала. Компания должна инвестировать в переобучение персонала, усовершенствование информационных технологий и систем, создание взаимосвязи между организационными процедурами и ежедневными операциями.

Еще одним из важных элементов ССП является создание стратегической карты. Стратегическая карта представляет собой наглядную модель, отражающая цели компании через четыре составляющие ССП. Она является отражением причинно-следственных связей между желаемыми и достигнутыми результатами компании. Стратегическая карта предоставляет метод описания стратегии таким образом, чтобы можно было не только устанавливать цели, но и управлять ими, а также способствует к устранению несоответствия между краткосрочными (установление отношений с поставщиками) и долгосрочными целями (получение прибыли) компании.

Следует отметить то, что руководству компании постоянно необходимо искать новые подходы для повышения эффективности управления, как раз ССП является одним из таких методов. В современных условиях ССП может оказать реальную помощь в решении основных вопросов по управлению производством и реализацией продукции на предприятии. Как и любая другая система сбалансированных показателей имеет как сильные, так и слабые стороны. Основные из них представлены в таблице. Поэтому главная задача руководителя и топ-менеджеров компании должна состоять в том, чтобы грамотно внедрить ССП, используя ее возможности, и своевременно осуществлять контроль выполнения стратегических целей.

Достоинства и недостатки сбалансированной системы показателей

Достоинства	Недостатки
1. Прозрачность системы показателей	1. Сложный процесс внедрения и разработки
2. Доступная форма отчетов для понимания	2. Риск утери информации
3. Обработка большого объема информации	3. Невозможность адаптировать к различным условиям
4. Оперативное выявление проблемных зон	4. Отсутствие быстрых результатов
5. Предупреждение критических ситуаций	5. Не предусмотрены механизмы разрешения конфликтов
6. Повышение качества взаимодействия сотрудников на различных уровнях	6. Инициатива разработки ССП может исходить только от топ-менеджеров
7. Универсальность применения	
8. Создание целостной модели стратегии	

Среди основных проблем, возникающих при внедрении ССП, можно выделить следующие:

1. ССП невозможно адаптировать к различным условиям, так как каждая ССП разрабатывается для конкретной компании, отрасли, страны, определенной среды. Поэтому система будет неэффективно работать в других условиях хозяйственной деятельности;

2. При внедрении и разработке ССП необходимо повысить качество информационной безопасности компании и обеспечить конфиденциальность данных⁴. Это связано с тем, что информированность сотрудников о стратегии компании, обо всех показателях компании повышает риск утечки информации.

3. Сложный процесс внедрения и разработки ССП. Так как руководство компании не обладает достаточным уровнем знаний, оно вынуждено обращаться к опытным специалистам. Так же в процессе внедрения ССП, ее необходимо постоянно корректировать из-за возникающих проблем на предприятии;

4. ССП не предусматривает механизмы разрешения конфликтов.

Несмотря на имеющиеся недостатки, данный подход используется во многих российских и зарубежных компаниях и продолжает внедряться в российском бизнесе⁵.

¹ Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. М. : Олимп-бизнес, 2003. С. 210.

² Салюков В.Н. Сбалансированная система показателей как эффективный метод управления реализацией продукции // Российское предпринимательство. 2014. № 15.

³ Кузин П.Н., Сметанников А.А. Сбалансированная система показателей // Качество продукции: контроль, повышение, управление, планирование : сб. науч. тр. Междунар. молодежной науч.-практ. конф. Курск, 2014.

⁴ Соцкова С.И., Емельянов А.А. Оценка уровня финансовой безопасности экономического субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 10.

⁵ Наумова О.А. Система показателей деловой активности организации // Экономические науки. 2011. № 77.

THE PROBLEMS OF USING THE BALANCED SCORECARD

© 2016 Budyleva Mariya Grigoryevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: budyleva_mariia@mail.ru

Keywords: balanced scorecard, strategic map, advantages and disadvantages of the BSC.

The paper substantiates the advantages and disadvantages of applying balanced scorecard to assess company performance, and examines the main elements of.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЗАКУПОК ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2016 Буренок Эдуард Валериевич
магистрант

© 2016 Войткевич Наталия Ивановна
доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет
E-mail: burenok1@yandex.ru, vni63@list.ru

Ключевые слова: маркетинговые исследования, авиационная промышленность, поставщики комплектующих изделий, анализ факторов маркетинговой среды, оценка поставщиков, закупки в авиационной отрасли.

Дан анализ особенностей маркетинговых исследований на рынке закупок в авиационной промышленности, возникающих на основании ограничений законодательства. Подчеркнута необходимость изучения и прогнозирования факторов внешней маркетинговой среды. Показаны методы оценки поставщиков материальных ресурсов на авиастроительном предприятии.

О роли маркетинговых исследований и их влиянии на снижение затрат на приобретение материалов или комплектующих изделий сказано много. Рассмотрим особенности маркетинговых исследований, проводимых для предприятий такой специфической отрасли, как авиационная промышленность.

Рынок авиастроения можно охарактеризовать как весьма консервативный и не подверженный быстрым изменениям, что обусловлено правилами лицензирования и сертификации, а также большими сроками службы самолетов (как, правило, свыше 20 лет). Любые новшества, требующие внесения изменений в ранее полученный сертификат типа самолета (двигателя), влекут дополнительные исследования и испытания, в том числе и летные, которые могут проводиться различными научно-исследовательскими институтами, например, ГосНИИ ГА, ГосНИИ АН, ЦАГИ, СибНИА и т.д., что является длительным и дорогостоящим процессом. Однако стремительное развитие электронно-элементной базы авиационной техники, разработка новых технологий и конструктивных решений, регулярное повышение требований норм ИКАО к безопасности перевозки пассажиров подталкивают конструкторов и производителей авиатехники к постоянному ее совершенствованию, причем в последние десятилетия с более высокими темпами.

В целях принятия оптимальных стратегических решений по загрузке мощностей и дальнейшему развитию предприятий, занимающихся производством самолетов (вертолетов), авиадвигателей либо авиационных компонентов, требуется систематический анализ не только авиационного рынка, тенденций его развития и изучение потребностей эксплуатирующих авиационную технику организаций, но и тщательный анализ факторов маркетинговой макросреды. Подготовительная работа по организации производства нового самолета и начало производ-

ства занимают, как правило, от двух до пяти лет и требуют огромных капиталовложений в оснащение нового производства. Причем риск невозврата вложенных средств или возврата их в нерасчетный срок всегда высок. Поэтому требуется анализ состояния и тенденций развития не только рынка, но и политико-правовой, технологической и экономической среды. Отсутствие маркетинговых исследований в макросреде производителей авиационной техники приводит к серьезным потерям. Примером может служить невозврат инвестиций в освоение и начало производства самолета Ан-140-100 на самарском предприятии "Авиакор-авиационный завод". К началу 2014 г. заводом Авиакор было выпущено 9 самолетов Ан-140-100, однако летом 2014 г. Россия отказалась от производства этих самолетов ввиду осложнений в отношениях с Украиной и невозможности в короткий срок произвести импортозамещение по комплектующим изделиям (завод имел 34 завода-поставщика и головное КБ "Антонов" на Украине)¹.

Особенности организации закупок материальных ресурсов в авиационной промышленности², создают необходимость разрабатывать в соответствии с ними логистические стратегии³ и требуют наличия полной, достоверной информации о рынке, особой тщательности в проработке всех аспектов закупочной деятельности. Проведение маркетинговых исследований в области закупок материалов и комплектующих изделий для предприятия - изготовителя самолета (вертолета) или авиадвигателя имеет свои особенности по сравнению с исследованиями для предприятий других отраслей в силу того, что для выбора поставщиков материальных ресурсов, применяемых в авиастроении, существует жесткий порядок, установленный в разделе IV (Контроль Поставщиков) Руководства 21.2D⁴. На основании требований упомянутого Руководства сведения оформляются в виде утвержденных разработчиком перечней: перечня утвержденных поставщиков комплектующих изделий и перечня утвержденных поставщиков материалов, по формам, определенным в Директивном письме АР МАК №2-2001 от 21 мая 2001 г.⁵

Эти документы оформляются на этапе разработки конструкторской документации нового летательного аппарата (двигателя), когда составляется полная номенклатура материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, а также определяются их поставщики. Вышеупомянутые перечни не являются догмой и подлежат пересмотру по результатам оценки поставщиков. К примеру, в соответствии с требованиями к поставщикам, установленными на ОАО "Авиакор-авиационный завод", первоначальная оценка поставщика проводится до заключения контракта на поставку ресурсов с целью включения его в перечень утвержденных поставщиков, если он ранее в него не был включен. Оценка поставщиков проводится с учетом сложности и важности поставляемой ими продукции или оказываемых услуг. Поставщики, имеющие одобренную Авиационным Регистром Межгосударственного Авиационного Комитета (АР МАК) систему менеджмента качества, имеют право на поставку комплектующих изделий без проведения их первичной оценки. При оценке поставщиков применяется балльная система, предусматривающая оценку поставщика в баллах по четырем критериям, каждый из которых имеет разную значимость, отраженную в соответствующих коэффициентах (качество -8, условия оплаты -6, удаленность -4, цена -3). В зависимости от количества набранных баллов каждому поставщику присваивается одна из четырех категорий:

"А"-(131-120 баллов) "Отличный поставщик", "Б" (119-110 баллов) "Предпочтительный поставщик", "В"- (109-100 баллов) "Потенциальный поставщик", "Г"- (99-0 баллов) "Неудовлетворительный поставщик". По результатам оценки каждого поставщика оформляется соответствующий протокол, а поставщики, получившие категории "А", "Б", "В", вносятся в Перечень утвержденных поставщиков, и им направляется свидетельство об одобрении поставщика. Подобная оценка проводится и при принятии решения о продлении действия договоров поставки с утвержденным ранее поставщиком. После процедуры одобрения при смене поставщиков или привлечении новых поставщиков предприятие вносит их в перечни утвержденных поставщиков (согласовывая их с разработчиком конструкторской документации) и доводит эту информацию в полугодовом отчете до Aviационного Регистра Межгосударственного Aviационного Комитета, в соответствии с требованиями Руководства 21.2D. Плановый пересмотр поставщиков осуществляется раз в два года с учетом анализа ежемесячных отчетов бюро технического контроля (БТК) о браке материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, анализа рекламационных актов к поставщикам; анализа брака, выявленного при производстве и испытаниях, а так же анализа актов исследования рекламационных актов.

Таким образом, маркетинговые исследования рынка закупок с целью поиска новых поставщиков проводятся авиационными предприятиями в узко-сегментированном отраслевом секторе при ограничениях, наложенных авиационным законодательством. Единственным отступлением от этого правила будут закупки, не связанные с основным производством. К примеру, предприятию необходимы регулярные поставки масел и охлаждающих жидкостей для станочного парка, а вспомогательное производство испытывает большую потребность в закупке материалов для изготовления ступелей и другой оснастки. Не следует забывать про закупки для общехозяйственных нужд, такие как: канцелярские товары, оргтехника, не специализированная автомобильная техника, ГСМ для автотранспортного цеха и т.д. Для таких закупок при выборе поставщика, безусловно, будут важны такие критерии как низкая цена; гарантия обслуживания (для техники), близость и надежность поставщика, в связи с тем, что от регулярности и своевременности поставок зависят операционные расходы предприятия. На рынке закупок таких материальных ресурсов используются кабинетные маркетинговые исследования, сбор информации осуществляется в Интернет, в отраслевых специализированных изданиях и на выставках.

¹ Кособокова Е. "Авиакор" сменил курс. URL: http://kommersant.ru/doc/2890794_

² Буренок Э.В., Войткевич Н.И. Актуальные вопросы логистики закупок предприятий авиационной промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 81-87.

³ Чернова Д.В., Кибкало С.С. Сущность и значение стратегического планирования логистики // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 3 (101). С. 121-125.

⁴ Aviационный Регистр Межгосударственного Aviационного Комитета, Руководство 21.2 D. Процедуры сертификации и контроля за производством изделий авиационной техники. С. 26. URL: <http://nmcnorma.ru/services2>.

⁵ Aviационный Регистр Межгосударственного Aviационного Комитета. Директивное письмо № 2-2001 от 21 мая 2001 г. URL: <http://www.mak.ru>.

MARKETINGS RESEARCHES AT THE MARKET OF PURCHASES OF ENTERPRISES OF AVIATION INDUSTRY

© 2016 Burenok Eduard Valerievich
Undergraduate

© 2016 Voytkevich Nataliya Ivanovna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: burenok1@yandex.ru, vni63@list.ru

Keywords: marketing researches, aviation industry, suppliers of stuff wares, analysis of factors of marketing environment, estimation of suppliers, purchases in aviation industry.

In the article the analysis of features is conducted at the market of purchases in aviation industry, arising up on the basis of limitations of aviation legislation. There are underlined necessity of study and prognostication of factors of external medium. The example of estimation of suppliers is resulted on an aircraft building enterprise, and also the criteria of estimation of suppliers, unconnected with a basic production are resulted.

УДК 331.1

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016 Вардалахос Александр Анатольевич
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: avardalahos@mail.ru

Ключевые слова: человеческий капитал, организационное развитие, управление человеческими ресурсами, управление талантами, нетворкинг.

Рассматриваются особенности и концептуальное значение человеческого капитала как ключевого источника повышения эффективности деятельности современных компаний. Производится анализ актуальных тенденций в общем инструментарию воздействия на человеческий капитал. Формируются выводы о значении объекта исследования для каждой организации.

Ядром развития менеджмента на протяжении многих лет является полная или частичная смена концепции взаимоотношений руководителей и подчиненных. Пройден хронологически короткий, но крайне емкий путь от парадигмы научного управления к гуманистическому менеджменту. Стоит отметить перманентность в осознании руководителями ключевой роли сотрудников в достижении общих результатов труда. Однако часто работник воспринимался и воспринимается лишь как запасная часть в стройном механизме компании. Прошедшее столетие допускало быструю и безболезненную замену "изношенных" кадров у

большинства крупных корпораций. Само конвейерное производство способствовало выработке настоящей концептуальной позиции. Поступательное развитие экономики, продиктованное изменчивостью и сложностью факторов окружающей среды, предопределило переход от идей Тейлора и Файоля к научным разработкам, отражающим ключевое значение своевременного и верного учета особенностей, а также поведения каждого сотрудника на практике.

Указанной прямой замене рабочих элементов многие компании стали предпочитать индивидуальный подход к развитию действующих и поиску новых работников. Текущие "экономика знаний" и повышенная рыночная конкуренция привели к ситуации, когда успеха достигает лишь тот хозяйствующий субъект, чья стратегия развития непременно включает в себя совершенствование образовательного и профессионального уровня кадров. Такой уровень явился интегральной оценкой полезности труда, выведенной Марксом и окончательно оформленной Бэккером и Льюисом в рамках понятия человеческого капитала.

Капитал, будучи результирующей основой экономических процессов, может рассматриваться как качественная характеристика рабочей силы. Человеческий капитал выражен совокупностью атрибутов: личностных, психологических, интеллектуальных и культурных. Каждый сотрудник вносит свой вклад в итоговый финансовый результат, а значит, его способность к труду можно капитализировать. Имеющиеся модели расчета стоимости объекта исследования сложно формализовать в контексте включения в финансовую отчетность или доплат к ней. Однако на составляющие элементы человеческого капитала важно оказывать директивное воздействие. Можно совершенствовать:

- образование кадров, их способность к самообучению;
- профессиональные навыки;
- творческий потенциал как результат наиболее полного постижения занимаемой должности;
- уровень компетентности и степень ментальной зрелости.

Успешные организации или отдельные структурные подразделения используют все направления приращения человеческого капитала. Именно в этом случае возможен синергетический эффект, способный привести к наиболее быстрому профессиональному росту и развитию. Следует понимать, что любая организация несет неявные издержки, обусловленные введением новых сотрудников в должность. Данный процесс является объективным следствием неизбежного наличия текучести кадров. Новый "рекрут" всегда обладает определенным первоначальным капиталом, который и должен быть использован работодателем в заранее выстроенной и эффективной модели профессионального совершенствования. Скорость набора результатов труда, стоимость которых компенсирует отмеченные затраты, находится в прямой зависимости от итогов проведения:

- 1) начального всестороннего исследования работы и оптимизации должностного профиля;
- 2) адаптации и развития сотрудников;
- 3) мероприятий по укреплению продуктивной корпоративной среды и обеспечению благоприятных условий труда.

Таким образом, процесс управления человеческим капиталом сложен и многогранен. Являясь важнейшей опорой современного менеджмента, он позволяет компаниям использовать исключительный возобновляемый трудовой ресурс. Человеческий капитал служит интенсивным фактором укрепления конкурентоспособности, производным от стабилизирующей функции рассматриваемого понятия. Квалифицированный персонал глубже понимает суть локальных изменений и моментально реагирует на воздействие руководителей. Успешный опыт подобного взаимодействия предопределяет оформление инструментальных тенденций, приводящих к укреплению деловой репутации фирмы. Последняя является ключевым нематериальным активом, находящим четкое отражение в бухгалтерском балансе.

К сожалению, российские компании существенно отстают от целого ряда зарубежных корпораций, использующих концепцию человеческого капитала при создании и поддержании фундамента лояльных трудовых ресурсов. В первом десятилетии XXI в. выделились два перспективных направления воздействия на исследуемую в настоящей статье научную категорию: модель управления талантами и нетворкинг. Первая имеет структуру (см. рисунок), каждый из элементов которой дает организации возможность привлекать, эффективно использовать и удерживать наиболее ценных сотрудников.



Рис. Модель управления талантами

Источник: составлен автором.

Полноценная реализация указанной модели происходит в нескольких крупнейших организациях России: ПАО "Сбербанк России", ОАО "РЖД", ОАО "НК "Роснефть". Управление талантами сопровождается созданием корпоративных университетов, аккумулирующих достижения успешных международных учебных заведений. Целенаправленное обучение, а также разработка грамотной системы мотивации становятся залогом укрепления кадрового потенциала и человеческого капитала этих компаний.

Нетворкинг выступает результатом продуктивной HR-политики. Это совокупность опыта и связей, приобретенных за время работы. Появление данной тенденции исходит из предпосылки внешнеэкономической интеграции, способной помочь разным компаниям и отдельным должностным лицам оказывать оперативную взаимную поддержку в профессиональных вопросах.

В заключение можно сделать вывод, что каждая организация обязана рассматривать собственный человеческий капитал как отправную точку роста, препятствующую появлению внутренних кризисов и определяющую устойчивое развитие в стратегической перспективе.

-
1. *Дафт Р.Л.* Теория организации / пер. с англ. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 699 с.
 2. *Измайлов А.М., Сараев А.Р.* Персонал как фактор повышения конкурентоспособности фармацевтического предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 26. С.287-291.
 3. *Измайлов А.М., Погорелова Е.В.* Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 48-52.

HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

© 2016 Vardalakhos Alexandr Anatolyevich
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: avardalahos@mail.ru

Keywords: human capital, organizational development, human resources management, talent management, networking.

There is made the analysis of the features and conceptual value of human capital as a key source of improvement the organizational efficiency. There is made the analysis of relevant trends in the human capital management. There is made of conclusions of the human capital value for every organization.

УДК 658.8

СОВРЕМЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФУНКЦИЙ УЧАСТНИКОВ КАНАЛА СБЫТА

© 2016 Варенцов Александр Дмитриевич
магистрант

© 2016 Крючкова Наталья Александровна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: varentcovaleksandr@gmail.com, kryuchkova_n.a@bk.ru

Ключевые слова: канал сбыта, "длинный" канал сбыта, производитель продукции, дистрибьютор, вендор, посредник канала сбыта.

Исследованы современное развитие канала сбыта продукции, требования к участникам рассматриваемого канала для оптимизации его работы.

В условиях современной экономики, привычные каналы сбыта продукции и функции дистрибьютеров стали не оптимальны. Производитель оказался отделен от потребителя "длинным" каналом сбыта.

На данный момент наблюдается тенденция к сжатию канала и сокращения числа посредников. Сложившиеся экономические условия в России показали, что с крупными сетевыми ретейлерами производители могут работать напрямую. Необходимость традиционного канала сбыта осталась в сегменте не сетевой розницы. Основной проблемой реализации качественного товара через "длинный" канал сбыта заключается в том, что участники канала не заинтересованы, в имидже компании производителя и соблюдении технологий продаж согласно требованиям производителя¹. Прежняя архитектура канала сбыта была слишком непрозрачной с точки зрения трансляции производителями своих ценностей (рис. 1).

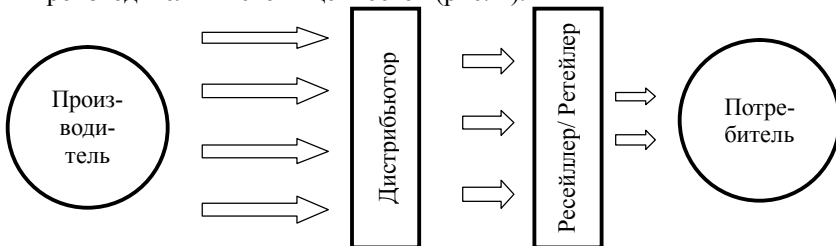


Рис. 1. Традиционный "длинный" канал сбыта

Некоторые посредники стали заниматься, не только продвижением товара, но и предоставлением ряда услуг: участием в продвижении бренда, экспертизы. Стоит отметить, что всерьез данными услугами занимаются только специализированные реселлеры. Например, VAR'ы (valueaddedreseller) или системные интеграторы на ИТ-рынке. Подобный посредник является более затратным с точки зрения издержек, вследствие его профессионализма, квалификации и компетентности не только в реализации товара, но и поддержании имиджа компании производителя. Со второй половины 2014г длинный, неоптимизированный канал стал не только не эффективным, но и начал приносить убытки².

В результате многие бренды перестали выводиться на рынок. На основании этого, на рынке началась трансформация сбытовых цепочек. Крупные зарубежные компании начали отказываться от услуг посредников и открывать представительства, склады, ввозить товар и проводить его таможенную очистку, даже торговать с партнерами за рубли.

На основании вышеперечисленного для дистрибьютеров оптимальным является альтернатива:

- оказание комплексных услуг необходимых как производителям продукции, так и (в большей мере) для эффективного продвижения товара по существующему каналу.
- перепрофилирование.

Еще одной негативной особенностью "длинного" канала сбыта является процесс формирования заказа производителя. Последний отталкивался в выборе объема заказа не от количества реализованной продукции конечному покупателю, а от объема отгруженной продукции посреднику³.

Новая архитектура канала предполагает, что производитель "видит" и "чувствует" потребителя, транслирует ему ценности своего бренда. Главная ценность дистрибьютора (и ресейлеров) - способность сделать эту связь максимально прозрачной и эффективной (рис. 2).

В современных условиях развития рыночной конъюнктуры производителю нужен дистрибьютор, который умеет брать на себя риски. Риски неплатежей, риски ответственности перед производителем со стороны ритейлеров ("товар не продан") и риски не поставки товара со стороны вендора ("спрос есть, товара нет").

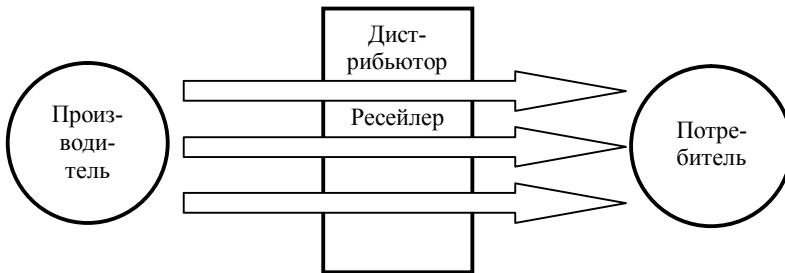


Рис. 2. Необходимая архитектура канала сбыта

Нужен дистрибьютор, умеющий решить складские и логистические проблемы, демпфировать сезонные колебания, обеспечивать ротацию товара.

Особенно актуально для вендора передача логистическому посреднику на аутсорсинг непрофильных функций. В рейтинге 160 стран мира, составленном Всемирным банком на основе значений индекса развития логистики (Logistics Performance Index, LPI), Россия в 2012 г. заняла 95-е место, а в 2014 г. - 90-е место. Сравнимая показатели РФ в 2014г. со средними показателями в группе Европа и Центральная Азия, наименьшие результаты у России в оценке эффективности процесса оформления документации, включая работу таможенных органов и простоте организации транспортно-логистического процесса⁴. Поэтому посредник оказывающий комплекс логистических услуг необходим "новому" каналу сбыта. Также необходим способный организовать и провести акции и мероприятия, направленные на продвижение и улучшение реализации товара. Готовый взять на себя профессиональный контроль над всеми операциями, из которых и складывается торговля, включая отслеживание выкладки товара в точках продаж и качество подготовки продавцов. Сервисов, обладающих добавленной стоимостью и ценностью для производителя, немало. Вот такими и должны стать дистрибьюторы. Производителям и ритейлерам/ресейлерам нужен дистрибьютор способный сделать продуктивным диалог между двумя разными культурами - производственной и розничной: ассортимент, маркетинг, мерчендайзинг, обучение персонала, сервис и т.д. На сегодняшний день традиционный канал сбыта начинает меняться, это связано в первую очередь с тем, что компаний производителей не устраивает нынешнее положение, а точнее количество звеньев, происходит "сжатие" канала⁵. Дистрибьюторы забыли о своих первоначальных обязанностях - они должны не просто перемещать товар, от производителя к потребителю, но и заниматься сервисным обслуживанием канала, помогать производителю в поддержанию имиджа перед конечными потребителями.

¹ Наумов В.Н. Маркетинг сбыта. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m11/1.htm>.

² Некоммерческое партнерство Гильдия Маркетологов. URL: <http://www.marketologi.ru/lib/shev/m-director.html>.

³ Менеджмент организации : учеб. пособие / под общ. ред. В.Е. Ланкина. Таганрог : ТРТУ, 2012.

⁴ Крючкова Н.А., Туренко А.А. Основные аспекты развития рынка транспортно-логистических услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия "Экономика". 2014. № 4 (36). С. 91-96.

⁵ Чернова Д.В., Крючкова Н.А., Туренко А.А. Тенденции развития логистической инфраструктуры автомобильного и железнодорожного транспорта // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 12 (122). С. 108-113.

MODERN TRANSFORMATION OF FUNCTIONS OF THE PARTICIPANTS SALES CHANNEL

© 2016 Varentsov Alexandr Dmitrievich
Undergraduate

© 2016 Kryuchkova Natalya Alexandrovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: varentcovaleksandr@gmail.com, kryuchkova_n.a@bk.ru

Keywords: distribution channel, "long" sales channel, product manufacturer, distributor, vendor, the intermediary distribution channel.

This article describes the development of a modern sales channel, to the participants of the channel requirements for optimized operation.

УДК 338.439.021.1

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

© 2016 Вахрамеев Роман Александрович
аспирант

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

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, Доктрина продовольственной безопасности, импортозамещение, продовольственная безопасность, санкции, санкционные ограничения.

Исследуются проблемы продовольственного обеспечения России. Дано определение импортозамещения, выделены основные задачи Доктрины продовольственной безопасности. Рассмотрено сокращение импорта в последние годы, отмечена необходимость развития отечественного производства аграрных продуктов.

2014 г. ознаменовался введением большого количества санкций против Российской Федерации со стороны Евросоюза, США и ряда других стран. Вследствие этого важнейшим аспектом национальной экономики стала необходимость осуществления продовольственного обеспечения населения страны отечественной продукцией в условиях резкого снижения количества торговых связей, формировавшихся годами.

Важную роль в преодолении санкционных ограничений выполняет импортозамещение. Под этим термином понимают тип экономической стратегии и промышленной политики государства и хозяйствующих субъектов, направленной на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых товаров и технологий продуктами национального производства¹. Для решения вопросов импортозамещения продукции агропромышленного комплекса необходимо является активизация точек роста аграрного производства за счет достижений сельскохозяйственной науки.

Одними из основных задач обеспечения продовольственной безопасности страны, провозглашенными в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, среди прочих называются предотвращение внешних угроз, минимизация их негативных последствий за счет постоянной готовности системы обеспечения граждан пищевыми продуктами, а также устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости страны². В этой связи, принципиальное значение имеют решения по развитию собственной производственной базы через модернизацию агропромышленного комплекса, которые на сегодняшний день активно разрабатываются и осуществляются в регионах России³.

Немаловажным условием является то, что ощутимые результаты от принятых мер могут проявиться лишь в долгосрочной перспективе. Поэтому, оценка результатов проводимой в настоящее время политики совершенствования аграрного комплекса должна характеризоваться комплексностью, а также системностью применяемых методов⁴.

Наглядным примером последствий санкционного режима является сравнение доли импорта важнейших ввозимых товаров продовольственного назначения в Российскую Федерацию в год введения санкций и год, предшествующий ему. По официальным данным, представленным Федеральной службой государственной статистики⁵, доля всех основных импортируемых пищевых продуктов в их товарных ресурсах в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшилась в среднем на 5,84 п.п. (см. рисунок).

Следовательно, такое резкое снижение доли импорта становится реальной возможностью для динамичного развития отечественных производителей агропродукции. Проблема недостаточности привычных продуктов питания на рынке должна решаться не через поиск иных иностранных поставщиков, заменив один импорт другим, а через импортозамещение в целях оптимального продовольст-

венного развития, повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса и нахождения возможностей для роста экономики России.

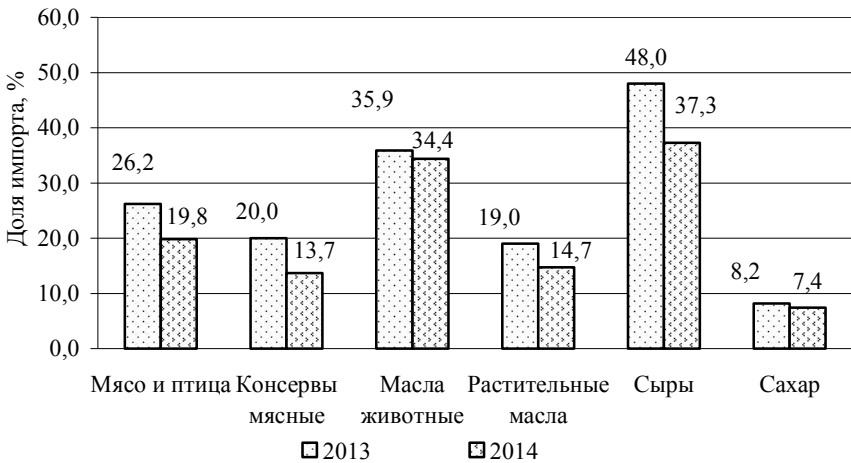


Рис. Доля импорта отдельных пищевых продуктов в их товарных ресурсах в 2013-2014 гг., %

Таким образом, сложные внешнеэкономические отношения, связанные с введенными санкциями, и экономическая ситуация в стране представляются привлекательной возможностью для развития отечественного аграрного сектора. Удовлетворение потребительского спроса на товары и услуги, которые оказались под санкциями, требует принятия государственных мер по разработке эффективной политики наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия за счет использования резервов страны. Решение вопросов по увеличению объемов производства агропромышленного комплекса связано со многими факторами, изучение которых является отдельной темой для исследования.

¹ Бодрунов С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы : монография. СПб. : ИНИР им. С.Ю. Витте, 2015. 171 с.

² Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации : Указ Президента РФ от 30 янв. 2010 г. № 120.

³ Карх Д.А., Гаянова В.М., Савин Г.В., Фадеева З.О. Совершенствование управления продовольственным комплексом Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 8 (130). С. 31-37.

⁴ Баканач О.В. Статистическая оценка результативных показателей продовольственной безопасности на основе динамического анализа и непараметрических методов // Формирование основных направлений развития современной статистики и эконометрики : материалы I-й Междунар. науч. конф. ; науч. ред. В.Н. Афанасьев. Самара, 2013. С. 101-107.

⁵ Статистический сборник "Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России". Официальный интернет-портал Росстата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138718713500.

FOOD SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE SANCTIONS RESTRICTIONS

© 2016 Vakhrameev Roman Alexandrovich
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: vakhrameevr@gmail.com

Keywords: agroindustrial complex food security doctrine, import substitution, food security, sanctions, sanctions restrictions.

In this article discusses the problem of food security in Russia. Give the definition of import substitution, highlights the main objectives of the Doctrine of food security. Considered a reduction of imports in recent years. The author points out the need to develop domestic production of agricultural products.

УДК 347.736

БАНКРОТСТВО КАК ФОРМА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ БАНКРОТСТВА

© 2016 Вдовченко Наталья Александровна
магистрант

© 2016 Скачкова Ольга Сергеевна
кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: shivanova-vdovichenko.n63@yandex.ru, yarmoluik@mail.ru

Ключевые слова: банкротство (несостоятельность), актуальность, проблемы в условиях кризиса, реструктуризация.

Рассмотрены процедуры, применяемые в качестве вывода компании из кризисного состояния, дан анализ упадка компании, предложены меры повышения конкурентоспособности на основе выполнения реструктуризационных мероприятий.

Упадок (кризис) некоторых компаний - это стандартное проявление рыночной экономики, в которой по аналогии с дарвиновской теорией выживают сильнейшие.

Несостоятельность (банкротство) стало фактом в Российской Федерации. С одной стороны оно предполагает собой крах, гибель компании. Однако, с другой стороны - это стимул к изменению в лучшую сторону, вероятность восстановления с учетом предыдущих погрешностей. Процедуры, применяемые в качестве необходимых для вывода компании с переломного (кризисного) состояния устанавливаются законодательно¹.

Правительство разрабатывает проект, направленный на стабилизацию ситуации в государстве, который гарантирует оптимальное сочетание антикризисных мер и долгосрочных планов, направленных на строительство новой, наиболее результативной экономики².

Упадок в компании может появиться при следующих обстоятельствах: общий спад рынка и ошибочно подобранная политика формирования, и неэффективная деятельность менеджмента.

Вне зависимости от этого для вывода фирмы из кризиса можно применять универсальные инструменты:

- снижение расходов,
- стимулирование продаж,
- оптимизацию денежных потоков,
- работу с дебиторами и
- реструктуризацию заимодавческой (кредиторской) задолженности³.

Реструктурирование компании - это целенаправленная смена структуры фирмы и входящих в нее компонентов, которые сформируют ее бизнес, в связи с действиями, оказываемыми факторами внешней или внутренней среды.

Совершенствование концепции управления компанией способно осуществляться в ходе реструктуризации, смена финансово-экономической политики, операционной деятельности, концепции маркетинга, реализации и управления персоналом⁴.

Необходимо сказать отдельно об управлении персоналом в условиях ликвидации упадка. В случае если вовремя отслеживается возникновение внешней угрозы и есть время для комплексного проведения изменений, то значительных трудностей не возникает. В большинстве кризисных ситуаций все организационные изменения в части управления затратами, дебиторской задолженностью и денежными средствами должны быть проведены в сжатые сроки, что вызывает увеличение рабочей нагрузки на сотрудников. Для того чтобы справиться с данной ситуацией, необходимо осуществлять разъяснительную работу среди персонала и доводить до него проект по выходу из кризиса⁵.

Таким образом, квалифицированная деятельность с персоналом поможет реализовать вышеописанные мероприятия и будет содействовать ликвидации кризиса в компании.

Кроме того, реструктурирование ориентировано на увеличение эффективности производства, повышение конкурентоспособности компаний и выпускаемой ими продукции и на улучшение их инвестиционной привлекательности. Оно содержит в себе комплекс мероприятий, нацеленных на совершенствование организационной структуры и функций управления: модернизацию технических и технологических аспектов производства; совершенствование финансово-экономической политики; снижение производственно-сбытовых затрат; наилучшее использование материальных и трудовых ресурсов; создание современной информационной системы и документооборота.

При анализе общей проблемы повышения конкурентоспособности в основе выполнения реструктуризационных мероприятий можно воспользоваться двухэтапной стадией подготовки и реализации мер по реформированию компаний. Первая стадия - создаются основные положения конкурентоспособной стратегии производства и реализации, охватывающие цели, зада-

чи, а также базовые и оперативные показатели. На втором - создание процедуры реструктуризации. Необходимо включить, в состав подготавливаемых мер: анализ хозяйственной деятельности компании с оценкой капитала внешней и внутренней среды, который завершается комплексной оценкой бизнеса и разработкой требований по реформированию; разработке единой концепции реструктуризации, ее направления и формы; мероприятия по проведению реструктуризации; оценки итогов и внесение поправок⁶.

Таким образом, в компании создается единая система проведения преобразований, с целью достижения конкурентоспособности, как самого производства так и выпускаемой продукции.

Реструктурирование считается эффективным инструментом интенсивного увеличения конкурентоспособности компаний, как показывает опыт реформирования хозяйственной деятельности производственных комплексов. При этом оно рассматривается, как органичный набор мер по приведению деятельности предприятий и компаний, в соответствие с внешними рыночными условиями хозяйствования и выработанной конкурентной стратегией функционирования и развития производства⁷.

¹ О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ : [ред. от 29 дек. 2015 г.] : [с изм. и доп., вступ. в силу с 1 янв. 2016 г.].

² URL: http://dipland.ru/Экономика/Практический_опыт_преодоления_финансового_кризиса_158608.

³ *Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б.* Антикризисное управление. М. : Омега-Л, 2009. 432 с.

⁴ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Реструктуризация_предприятий_и_компаний. "ЭКСПЕРТ РА"/Проверено 1 сентября 2010./Архивировано из первоисточника 9 мая 2012.

⁵ *Ноздрева Р.Б.* Антикризисное управление. М. : МГИМО-Университет, 2005. 148 с.

⁶ *Вишневецкая О.В.* Антикризисное управление предприятием. Ростов н/Д. : Феникс, 2008. 313 с.

⁷ См.: *Гарина Е.П., Медведева О.В., Штилевская Е.В.* Антикризисное управление : учебник. Ростов н/Д. : Феникс, 2011. С. 345; *Педько А.В., Кириченко А.М.* Финансовое оздоровление предприятия: возможность нового старта : практ. пособие. Мн. : Изд-во Гревцова, 2007. 264 с.

BANKRUPTCY, AS FORM OF RESTRUCTURING: ACTUALITY OF PROBLEM OF BANKRUPTCY

© 2016 Vdovchenko Natalya Alexandrovna
Undergraduate

© 2016 Skachkova Olga Sergeevna

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor

E-mail: shiyanova-vdovichenko.n63@yandex.ru, yarmoluik@mail.ru

Keywords: bankruptcy (insolvency), actuality, problems in the conditions of crisis, restructuring.

Reviewed procedures as the withdrawal of the company from the crisis. Analysis of the company's demise. The competitiveness through the implementation of restructuring activities.

ПРИЧИНЫ И ВИДЫ БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

© 2016 Вдовченко Наталья Александровна
магистрант

© 2016 Скачкова Ольга Сергеевна
кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: shiyanova-vdovichencko.n63@yandex.ru, yarmoluik@mail.ru

Ключевые слова: банкротство (несостоятельность), актуальность, проблемы в условиях кризиса.

Рассмотрено понятие банкротства на предприятии как следствие совместного действия внутренних и внешних факторов, а также проблемы обновления и реформирования компаний, устранения из гражданского оборота нерентабельных субъектов.

Постоянный переток капиталов в наиболее прибыльные области, перераспределение принадлежности от малоэффективных хозяйствующих субъектов к эффективным, считается объективным действием рыночной экономики, основанной на конкурентной борьбе¹.

С помощью операции разорения (банкротства) исполняется это перераспределение. Одним из основных элементов приспособления законного регулирования рыночных взаимоотношений считается право о несостоятельности (банкротстве) в любом цивилизованном государстве с развитой финансовой концепцией.

Такие действия, равно как спад индустрии, недостаток вложений, усиление денежно-кредитных взаимоотношений, финансовый упадок, это условно приводит к несостоятельности хозяйствующих субъектов все это характерно в настоящее время нашей рыночной экономике.

Прежде если все без исключения вокруг было в собственности у государства, представление "банкрот" существовало, как крайне абстрактное. Правительство попросту перераспределяло валютные средства от одного хозяйственного субъекта к иному в случае валютной несостоятельности той или иной компании.

Когда мы начали возводить цивилизованный рынок ситуация в корне изменилась. Проблема стала весьма актуальной из-за неспособности компании оплатить свои обязательства. Многочисленные взаимные неплатежи, обязанности по заработной плате все - это реалии нынешнего дня².

В случае если компания неспособна гарантировать осуществление требований заимодавцев в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей, в таком случае данное считается основным показателем банкротства. Кредиторы (заимодавцы) приобретают возможность на обращение в

арбитражный суд о признании компании - должника разоренным по истечении этого времени.

Несостоятельность компании - общепризнанное заключением суда либо публично заявленное во внесудебном порядке согласно договору с заимодавцами банкротство должника, являющееся причиной для его ликвидации³.

Термин "банкротство" в широком смысле фразы употребляется и выражение термина "несостоятельность". В Российской Федерации данные определения схожи⁴.

Банкротство определено самой сутью рыночных взаимоотношений, которые связаны с неопределенностью свершения окончательных итогов и величиной потерь.

Невозможность компании рассчитаться по своим обязательствам "...более трех месяцев с момента наступления даты их исполнения", которая вызывается отсутствием или недостатком денежных средств, именуется неплатежеспособностью.

При обыкновенном ведении дел, в случае если заемщик не способен осуществить свои обязательства на протяжении более трех месяцев, в таком случае, условная неплатежеспособность переходит в абсолютную неплатежеспособность.

Абсолютная неплатежеспособность именуется несостоятельностью.

Понятие банкротства можно разделять на несколько видов:

Неспособность компании вернуть свою состоятельность в силу реальных утрат своих и ссудных денежных средств - это и есть реальное банкротство. Увеличение части заимодавческой задолженности, высокой степени потери денежных средств порождают невозможность ведения хозяйственной деятельности, из-за чего она объявляется арбитражным судом несостоятельной в соответствии с законодательством о банкротстве.

Несостоятельность (банкротство) бизнеса. Термин несостоятельность бизнеса употребляется фирмой "Дан Энд Брэдстрит" - крупнейшим агентством по статистике банкротств, как характеристика такого вида бизнеса, который завершил операции, принеся убытки своим заимодавцем. Таким образом, бизнес определяется "Дан Энд Брэдстрит", как несостоятельный, даже если он формально не прошел процедуру банкротства.

Состояние неплатежеспособности компании, которое обусловлено превышением актива баланса компании над его пассивом, а также большим размером дебиторской задолженности и затовариванием готовой продукции, называется временное (условное) банкротство. При антикризисном управлении с введением инвентаря санирования никак не приводит к его ликвидации данный вид банкротства компании. В условиях проведения арбитражных процедур, административного и внешнего управления возникает настоящая возможность восстановить платежеспособность предприятия, переориентировать производство с учетом требований рынка и обеспечить в перспективе его устойчивое развитие.

Сознательное формирование руководителями и собственниками компании состояния его неплатежеспособности, нанесением ему финансового ущерба (кража денежных средств компании разными способами) в личных интересах и в интересах других лиц, называется намеренным (умышленным)

банкротством. Факты намеренного банкротства передаются в суд, с целью привлечения виновных к уголовному преследованию, которые были выявлены арбитражными управляющими.

Ложное объявление компанией о своей неплатежеспособности, с целью введения в заблуждение заимодавцев для получения от них льгот по уплате финансовых обязательств, либо для погашения долгов компании неконкурентоспособной продукцией, называется фиктивным банкротством. Виновные преследуются в уголовном порядке по представлению арбитражных управляющих в ложном объявлении предприятия неплатежеспособным, а также в утаивании активов для погашения заимодавческой задолженности⁵.

Умышленное создание, либо увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем, либо собственником коммерческой компании, а равно индивидуальным предпринимателем в личных интересах, либо интересах других лиц, причинившее крупный ущерб или другие тяжкие последствия, - наказывается штрафом в размере от пятисот до восьмисот минимальных размеров оплаты труда, либо в размере заработной платы, либо иного дохода осужденного за период от пяти до восьми месяцев, либо лишением свободы на срок до шести лет со штрафом в размере до ста минимальных размеров оплаты труда, либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца, либо без такового, называется фиктивным (намеренным) банкротством⁶.

Как правило, банкротство является, следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. В развитых странах с рыночной экономикой, устойчивой экономической и политической системой разорение субъектов хозяйствования на 1/3 связано с внешними факторами и на 2/3 - с внутренними.

Максимально действенное внедрение производственного потенциала подконтрольного предприятия для вывода его из банкротного состояния - это основная цель профессионалов по банкротству⁷.

Один из законных механизмов обновления и реформирования наших компаний - это механизм развития методом действительного перераспределения собственности, соответственно, - это может быть несостоятельность предприятия. Банкротство далеко не всегда означает ликвидацию компании.

Целью устранения из гражданского оборота нерентабельных субъектов служит институт банкротства, независимо от того, даст ли это государству какую-либо прибыль, и восстановления обычного функционирования потенциально рентабельных, даже если это связано с определенными затратами.

¹ Экономика предприятия : учеб. пособие / под ред. В.Я. Хрипачаю Минск : Финансы, учет, аудит, 1997.

² Там же.

³ Анализ хозяйственной деятельности предприятия / под ред. Г.В. Савицкой. 4-е изд., перераб. и доп. Гл. 25.1. Минск : Новое знание, 2000. URL: <http://bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/208.htm>.

⁴ О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ : [ред. от 29 дек. 2015 г.] : [с изм. и доп., вступ. в силу с 1 янв. 2016 г.].

⁵ www.Grandars.ru "Правоведение"/ "Предпринимательское право". URL: <http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/bankrot.html>

⁶ URL: <http://azdesign.ru/Projects/AZLibrCD/Law/CrimnLaw/UKRF97/ukrf196.shtml>/Статья 196. Преднамеренное банкротство / Комм. А.М. Яковлев.

⁷ См.: Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. 2005. № 2; Их же. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. 1999. № 3. С. 13-20. URL: <http://uran.donetsk.ua/~masters/2005/kita/sroka/library/art9.htm>.

THE CONCEPT OF BANKRUPTCY. CAUSES AND TYPES OF BANKRUPTCY IN THE ENTERPRISE: ACTUALITY PROBLEMS IN THE CRISIS

© 2016 Vdovchenko Natalya Alexandrovna
Undergraduate

© 2016 Skachkova Olga Sergeevna

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor

E-mail: shiyanova-vdovichenko.n63@yandex.ru, yarmoluik@mail.ru

Keywords: bankruptcy (insolvency), relevance, problems in a crisis.

The article discusses the concept of bankruptcy in the enterprise, as a consequence of joint action of internal and external factors. The renewal and reform of companies. The removal from circulation of unprofitable entities.

УДК 330.1

РОЛЬ ТЕОРИИ ЛОГИСТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Векленко Марина Владимировна
аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: marina_veklenko@mail.ru

Ключевые слова: теория логистики, поток, потоковые процессы, объект и субъект логистики, интегрированность, логистическая система промышленного предприятия.

Роль логистики в практической деятельности хозяйствующих субъектов нельзя недооценивать, поскольку она, перерабатывая накопленный опыт и творчески подходя к экономической деятельности, открывает новые возможности для совершенствования логистических потоковых процессов. Совершенствование теоретических знаний в области логистики действительно актуально и на современном этапе, поскольку дает возможность руководству и менеджерам промышленного предприятия оптимизировать потоковые процессы в хозяйственной деятельности до того уровня, которого пока невозможно достичь только на основе накопленного опыта, а, следо-

вательно, такая роль теории логистики выступает в качестве научной основы совершенствования не только совокупности потоковых процессов, но и деятельности хозяйствующего субъекта в целом.

Логистика - это комплексный набор взглядов и идей, направленных на объяснение такого явления, как материальные и сопутствующие им потоки и потоковые процессы в экономической деятельности, которые являются объектом теории данной науки¹. Теория логистики - это высшая форма развития научного знания о практической деятельности в области логистики, которая дает обобщенное целостное представление о существующих закономерностях и связях объекта данной теории.

Теория логистики - это внутренне-дифференцированная система научных знаний, которая характеризует логическую зависимость одних логистических элементов от других по определенным логико-методологическим принципам и правилам.

Исследование и развитие теории логистики является актуальным на современном этапе, т.к. совершенствуя теоретические знания, предприниматель или менеджер способен совершенствовать потоковые процессы в своей экономической деятельности до таких уровней, которые на данный момент еще невозможно достичь на основе накопленного опыта, а, следовательно, такая роль теории логистики выступает в качестве научной основы совершенствования не только совокупности потоковых процессов, но и деятельности хозяйствующего субъекта в целом.

Однако все же нельзя отождествлять логистику с производственной практикой, равно как и слишком теоретизировать и абстрагировать данную науку, отрывая ее от реальности.

На самом деле, развитие логистики как науки, обусловлено тенденцией развития собственно теоретического исследования и совершенствованием концептуального аппарата логистической науки. Переход от эмпирической стадии логистической науки к теоретической, т.е. от простых обобщенных опытных данных к собственно научной теории, осуществляется через ряд промежуточных теоретических конструкций, таких как идеализация и гипотетические сущности, служащих теоретическим объяснением практических явлений в логистических процессах. Хотя данные конструкции служат основой возникновения логистики, как науки, сами они в совокупности ею не являются. Теория логистики возникает уже с возможностью построения многоуровневых конструкций, которые развиваются в теоретические принципы - универсальные положения концепций логистики.

Обязательным этапом при формировании научной теории логистики является выделение идеализированного центрального объекта изучения и исследования². В теории логистики таким объектом является некая модель потоковых процессов в производственно-экономической и предпринимательской деятельности.

Развитие логистики - это не просто хронологическое развитие теоретической мысли - это постоянное преобразование практического опыта в теоретические законы, постулаты и концепции, уточнение и обогащение ее категорий и обновление эмпирической базы.

Таким образом, основными проблемами исследования в логистике являются³:

- выявление резервов совершенствования практической базы, т.е. организационно-экономических потоков (материальных, финансовых, информационных или их сочетаний);
- разработка понятийного аппарата и универсальной концепции оптимизации логистических систем;
- предложение моделей и методов внедрения логистики в экономическую деятельность на основе научной теории логистики.

Целью данного исследования является анализ истории и развития концептуальных основ и философии логистики, а также выявление роли логистики в хозяйственной жизни промышленного предприятия.

В философии науки главными дефинициями являются следующие.

Субъектом в науке является источник предметно-практической деятельности, активный носитель познания, направленного на объект. В логистике субъектом является институциональная единица, или личность, исследующая объект и распоряжающаяся результатами познания.

Объект - это то, на что направлена предметно-практическая и познавательная деятельности субъекта. При этом гносеология предлагает различать объективную реальность, объект и предмет познания⁴. Предмет познания - это свойства объекта, определенные опытным путем и внедренные в практическую деятельность человека. Поэтому очевидно, что изменение объекта познания неизбежно влечет за собой изменение предмета познания, что, в свою очередь, обуславливает развитие познавательной деятельности.

В логистике объектом исследования и познания выступают материальные и сопутствующие потоковые процессы в хозяйственно-экономической деятельности. В данном случае поток - это непрерывное движение совокупности гомогенной совокупности чего-либо в одном направлении (материальных ресурсов, финансов, информации и т.д.).

Процесс - это последовательное изменение состояния явления, подчиняющееся определенной закономерности⁵. Процессы могут быть непотоковыми и потоковыми. К непотоковым процессам относятся разовые действия (погрузка, получение, отправка, принятие решения и т.д.). Другими словами, любое дискретное событие является непотоковым процессом. В то время как потоковые процессы - это последовательное организованное движение в пространстве (документооборот, движение денежных средств, товарной продукции и т.д.).

Далее следует поговорить о соотношении понятий "процесс" и "поток". Неизбежно возникает вопрос, что является первичным из этих двух понятий? Однозначного ответа на этот вопрос дать невозможно, так как, в принципе, невозможно дать грамотное определение понятию "поток" без понятия "процесс".

Изначально нас везде окружают процессы. Это процессы в естественной природе и человеческая деятельность. Среди этих процессов существуют организованно-движущиеся разграниченные от окружающего мира потоки. Если же речь идет об искусственной среде - экономике, то здесь подразумеваются абстрактные модели потоков, т. к. в реальном мире не существует сплошной экономической среды.

Для существования потоков должны выполняться следующие условия⁶:

- сплошная непрерывная структурированная естественная среда;
- заполненность данной среды процессами движения и динамики;
- единое направление движения;
- разграниченность процессов движения и среды;
- начало и конец движения среды;
- неизменность параметров движения на протяжении долгого периода существования сферы исследования.

Очевидно, что в экономической деятельности, как в искусственной среде, не выполняется первое самое значимое условие. Следовательно, потоков в явном виде здесь тоже не может существовать. Экономическая среда - это совокупность различных экономических процессов. Здесь потоки лишь моделируются для анализа экономической жизнедеятельности. Другими словами, потоки в экономике - это лишь абстрактные модели, создаваемые для научного познания экономических процессов. Получается, что в экономической среде, существование потоков нужно организовывать, доказывать и обосновывать, что является задачами логистов разной специализации. Но главной задачей логистики является оптимизация всех потоковых процессов в целом. При этом процессы в экономике должны протекать естественно, без ненужного вмешательства, как если бы речь шла о процессах в окружающей природе. Основная функция логистики заключается в том, чтобы лишь оптимизировать эти процессы ради достижения поставленных целей.

Предметная область логистики - это аспекты организационно-экономической оптимизации потоковых процессов различной природы.

Предметом изучения и исследования логистики является оптимизация материальных и соответствующих им финансовых и информационных потоков. Сфера хозяйственной деятельности в данном случае искусственно ограничивается производственно-коммерческим циклом, который рассматривается как потоковый процесс, образующий основу объекта, называемую логистической системой (ЛС), включающей процессы закупок, складирования, хранения, транспортировки, распределения и сбыта готовой продукции.

Ключевые термины, формирующие концепцию понятийного аппарата логистики, определяются следующими понятиями, находящимися в причинно-следственной связи: стратегия, тактика, цели, потребности, экономика, логистика, технологии. Удовлетворение потребностей человека предопределяет необходимость экономики, которая порождает технологии оптимизации процессов, которые формируют концепции логистики. Логистика же - это мышление, направленное на структурную и аналитическую оптимизацию потоковых процессов в хозяйственной деятельности. Другими словами, рациональная оценка человеческих потребностей определяет выбор допустимых обществом средств удовлетворения этих потребностей, а синтез оптимизирующих моделей, инструментов и методов и является универсальной концепцией логистики. Универсальная концепция отличается от частных концепций, ставящих перед собой лишь узкий круг задач, к примеру, доставка продукта до потребителя, транспортировка, сбыт и т.д.⁷

В заключение, стоит еще раз отметить, что основополагающим в концепции логистики является понятие целостности. Целостность - обобщенная характеристика объекта, обладающего сложной внутренней структурой. Понятие целостно-

сти выражает интегрированность, самодостаточность, автономность этого объекта, его противопоставленность окружению, связанную с его внутренней активностью. Производственно-коммерческая деятельность имеет смысл лишь в случае достижения конкретных результатов как итог целостности данной системы. Конечный результат, как и понятие результата вообще, относителен и зависит, в первую очередь, от поставленных целей, обуславливающих производственно-коммерческий цикл. На уровне предпринимательской логистической цепи категория конечного результата трансформируется в категорию конечных отраслевых результатов. Ее содержание в соответствии с целью, например, транснациональной корпорации в первую очередь соотносится с категорией конечной прибыли. Понятие конечного результата меняется в зависимости от уровня логистического управления, масштабы логистической системы или цепи, фазы предпринимательского цикла и т. п. Деление на промежуточные и окончательные результаты определяет деление на промежуточную и окончательную (финальную) эффективность.

¹ *Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж.* Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера. 2-е изд. М. : Олимп-Бизнес, 2010. 640 с.

² *Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева.* М. : ИНФРА-М, 2008. 976 с.

³ *Семененко А.И., Сергеев В.И.* Логистика. Основы теории : учеб. для вузов. СПб. : Союз, 2003. 544 с. (Высшее образование).

⁴ Там же.

⁵ *Тяпухин А.П.* Авторский взгляд на теорию логистики // *Управление каналами дистрибуции.* 2008. № 3.

⁶ *Жаворонков Е.* Роль логистики в экономической теории и теории управления // *Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.* 2007. № 3.

⁷ См.: *Шумаев В.А.* Логистика в теории и практике управления современной экономикой : монография. М. : Московский ун-т им. С.Ю. Витте, 2014. 212 с.; *Измайлов А.М., Погорелова Е.В.* Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // *Вестник Самарского государственного экономического университета.* Самара, 2013. № 2 (100). С. 48-52; *Кандрашина Е.А., Измайлов А.М.* Влияние информационно-знаниевой среды на уровень конкурентоспособности предприятий // *Экономика и предпринимательство.* 2015. № 6-2 (59-2). С. 650-653.

THE ROLE OF THEORY OF LOGISTICS IN ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

© 2016 Veklenko Marina Vladimirovna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: marina_veklenko@mail.ru

Keywords: theory of logistics, the flow, the streaming process, the object and the subject of logistics, integration, logistics system of an industrial enterprise.

The role of logistics in the practical activities of business entities can not be underestimated, since it is by recycling experience and creative approach to economic activity, opens up

new possibilities for improving logistics flow processes. Improvement of theoretical knowledge in the field of logistics is really important, and at the present stage, as it enables management and industrial plant managers to optimize the streaming processes in economic activity to the level, which is impossible to achieve only on the basis of experience and, therefore, such a role of logistics theory advocates as the scientific basis for improving not only the aggregate flow processes, but also the activities of the economic entity as a whole.

УДК 664:001.895

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2016 Верещагина Мария Владимировна
магистрант

© 2016 Адырхаева Галина Дмитриевна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: verechagina.maria@gmail.com, agd6067004@mail.ru

Ключевые слова: инновационная деятельность, пищевая промышленность, планирование инновационной деятельности.

Выделены параметры для осуществления инновационной программы предприятий пищевой промышленности, которая позволит повысить конкурентоспособность в современных условиях рынка.

Одним из критериев обеспечения экономического роста является модернизация производственной сферы, в частности отраслей пищевой промышленности, развитие которых обеспечивает качественное обновление и техническое перевооружение всей экономики. Первостепенным для ее развития является организация инновационной деятельности, которая в свою очередь опирается на науку. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы создают условия для непрерывного технологического обновления и требуют более тщательного изучения. Для проведения мероприятий по усовершенствованию производства, необходимо выявить основные направления инновационной деятельности предприятия: управленческая система, персонал, производство, продукт. Перечисленные тенденции выделены как первичные особенности при составлении инновационной программы предприятия (см. таблицу)¹.

Вторичными особенностями были выдвинуты ключевые цели организации, ориентированные на увеличение конкурентоспособности: сокращение затрат, повышение качества продукции, расширение ассортимента.

Данные направления позволяют определить:

- приоритетность инноваций в классификации по целям и видам деятельности;

- планирование объема инвестиций;
- подбор инструментов для проведения инноваций.

При планировании инновационной деятельности на предприятиях пищевой промышленности следует учитывать отраслевые особенности, а именно специфику производств. Большинство пищевых предприятий изначально создано как высокотехнологические, и содержат линии производства полного цикла, для производства крупных партий товаров².

Основные направления инновационной программы предприятия.

Цели	Направления инновационной деятельности			
	Управленческая система	Персонал	Производство	Продукт
Сокращение затрат	1. Организационная структура 2. Формы отношений и технологии сотрудничества с поставщиками и покупателями	1. Методы мотивации сотрудников 2. Система оплаты труда	1. Производственный процесс или его элементы (изменение структуры, обеспечение прямо точности) 2. Оборудование (сокращение потребления ресурсов, технического обслуживания и т.д.)	1. Товар/услуга 2. Технология
Повышение качества продукции	1. Системы контроля	1. Методы подбора персонала 2. Методы стимулирования персонала 3. Повышение квалификации 4. Корпоративная культура	1. Производственный процесс или его элементы (усиление контроля и мониторинга) 2. Оборудование (улучшение свойств)	1. Товар/услуга 2. Технология
Расширение ассортимента	1. Новые каналы сбыта 2. Развитие маркетинговой деятельности	1. Система кадрового планирования 2. Система сбора предложений	1. Производственный процесс или его элементы (дополнительные элементы в линии) 2. Оборудование (модернизация оборудования для расширения его возможностей)	1. Товар/услуга 2. Технология

При плановой экономике, производители сами диктовали правила, что нередко сказывалось на ассортименте и качестве. В рыночных условиях новшество потребительских свойств товара находится в преимуществе перед техническими. Для эффективности инновационной деятельности следует в первую очередь начинать с анализа рынка. Выявить потребности и желания потребителей, а также предложения конкурентов. На основании этих данных можно сформировать курс для движения к статусу "конкурентоспособного игрока" на рынке³.

Рассмотрим в качестве примера одно из крупных предприятий пищевой промышленности в Самарской области ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия", доля рынка безалкогольных напитков составляет 27%. Для удержания и увеличения этого значения компания использует следующие меры: строгое соблюдение технологий производства, своевременное обновление основных средств и проведение должного обслуживания сотрудниками, повышение квалификации персонала, расширение ассортимента выпускаемой продукции, проведение маркетинговых исследований, поддержка и развитие корпоративной культуры компании, участие в мероприятиях региона.

Во всех направлениях у компании имеется положительная динамика, особенно из-за активно развивающейся программы корпоративно-социальной ответственности⁴.

Но исходя из анализа кадровых ресурсов за последние 5 лет можно сделать вывод о том, что резкое снижение производительности труда пришлось на 2011-2012 гг., что связано с незадействованными сотрудниками предприятия при модернизации оборудования и низким уровнем их квалификации. Несмотря на то, что среднемесячная оплата труда увеличилась на 30%. Это говорит о превышении темпов роста оплаты труда над производительностью, что является недопустимым в современных условиях. Необходимо пересмотреть систему оплаты труда и системы стимулирования сотрудников для достижения равномерных темпов роста этих взаимосвязанных показателей, что является одним из направлений инновационной деятельности - персонал предприятия.

В организации действует отлично развитая управленческая система, предполагающая конкретные правила и указания для каждого сотрудника. Важные ориентиры в работе - численный состав коллектива и результативность. Устанавливаются кратковременные сроки для выполнения поставленных задач. Эффективность достигается в условиях низкого уровня рискованности при существующей закреплённости каждого сотрудника за своим рабочим местом с точки зрения организации всего коллектива. Для достижения поставленных целей компании необходимы следующие мероприятия:

1. Отбор и расстановка кадров: поиск гибких и верных людей, способных рисковать;
2. Вознаграждения: справедливые и беспристрастные;
3. Оценка: основывается на четко оговоренных критериях;
4. Развитие личности: акцент на качественном росте уровня и области деятельности;
5. Планирование перемещений: учитываются реальные сегодняшние возможности и разнообразные формы служебного продвижения.

Так же необходимо заинтересовать сотрудников в повышении квалификации путем материального стимулирования, для этого необходимо создать систему оплаты труда в зависимости от уровня квалификации сотрудников. Повышающий коэффициент за квалификационную категорию устанавливается работникам предприятия по занимаемой должности к базовому должностному окладу, в зависимости от отнесения должности к квалификационной уровню профессиональной квалификационной группы. Чем выше уровень квалификации сотрудников, тем выше повышающий коэффициент.

Таким образом, можно заинтересовать сотрудников в повышении квалификации, как в рамках предприятия, так и за его пределами. Данные мероприятия позволят увеличить уровень вовлеченности и приверженности сотрудников идеям устойчивого развития бизнеса. Подобный повышающий коэффициент будет служить инструментом для регулирования темпов роста производительности труда и оплаты труда⁵.

На этапе реализации стратегии необходимо отметить, что компания уже реализует часть запланированных мероприятий и в дальнейшем будет придерживаться выбранной стратегии.

¹ Мумладзе Р.Г. Управление персоналом : учебник. М. : Палеотип, 2014.

² Морзунов Е.В. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение : учеб. для академического бакалавриата. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2015.

³ Вагин С.Г., Замошанская Ю.П., Суровушкина Е.Н. Современные тенденции развития инновационной деятельности в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 11 (133).

⁴ Coca-Cola Hellenic в России : офиц. сайт. URL: <http://www.coca-colahellenic.ru/TowardsSustainability>.

⁵ Coca-Cola Hellenic в России : офиц. сайт. URL: <http://www.coca-colahellenic.ru/TowardsSustainability/Reportingourprogress>.

INNOVATION IN FOOD INDUSTRY

© 2016 Vereshchagina Mariya Vladimirovna
Undergraduate

© 2016 Adyrkhaeva Galina Dmitrievna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: vereshchagina.maria@gmail.com, agd6067004@mail.ru

Keywords: innovation, food industry, planning innovation.

Highlight for innovative food processing enterprises program, which will increase the competitiveness in today's market conditions.

УДК 336

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАК ХАРАКТЕРНАЯ ЧЕРТА СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА

© 2016 Винокуров Олег Викторович
аспирант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
E-mail: donvinokurov@yandex.ru

Ключевые слова: реальный сектор, финансовый сектор, виртуализация, финансовый капитал, информационная экономика.

Исследована характерная черта современного финансового капитала - виртуализация его функционирования. Проанализированы предпосылки возникновения

данного явления, и установлено существенное увеличение его интенсивности в условиях информационной экономики. Сделан вывод о необходимости дополнительных мер государственного регулирования финансового капитала с учетом виртуализации функционирования последнего.

Важным направлением современной отечественной экономической мысли является исследование процессов формирования и функционирования финансового капитала. Пристальное внимание исследователей к данной проблематике обусловлено необходимостью: (1) максимизации позитивного эффекта от функционирования финансового капитала в национальной экономике; (2) минимизации рисков экономической нестабильности в свете присущего современному финансовому капиталу фактическому контролю всех сфер, областей экономической деятельности. Очевидно, что достижение данных целей невозможно без изучения характерных черт, присущих современному финансовому капиталу, одной из которых является виртуализация его функционирования.

В рамках настоящей статьи под финансовым капиталом мы будем понимать свободный капитал, который изначально существует в денежной форме (т.е. временно свободные денежные средства) и который посредством финансового рынка вложен в разнообразные финансовые инструменты в целях получения дохода¹. Будучи воплощенным в инструментах финансового рынка, финансовый капитал, по сути, является капиталом фиктивным. Основными формами его реализации являются: (1) акции; (2) облигации капиталистических предприятий; (3) облигации государственных займов; (4) деривативы. Под виртуализацией финансового капитала мы будем понимать его отрыв, фактически полную независимость от реального сектора экономики.

Исследование виртуализации финансового капитала целесообразно начать с изучения основы, на базе которой и проявляется данное явление, а именно - процесса взаимодействия реального и финансового секторов экономики. Отметим, что финансовый и реальный сектора выполняют принципиально различную роль в экономической системе. Так, в реальном секторе осуществляется производство товаров и услуг, направленных на удовлетворение потребностей индивидов. Соответственно, данный сектор можно идентифицировать как некое ядро, где исходные ресурсы трансформируются в новые виды благ и услуг. Финансовый сектор, в свою очередь, представляет собой транзакционную подсистему, перераспределяющую финансовые потоки между субъектами экономической системы. Взаимосвязь данных секторов осуществляется посредством распределения и использования денежных средств между ними.

Изначально инструменты финансового рынка являлись отражением производственных активов реального сектора экономики, однако затем между этими секторами начал формироваться разрыв. Данная особенность была замечена еще К. Марксом. По его мнению, акции "становятся товарами, цена которых имеет особое движение и особым образом устанавливает-

ся. Их рыночная стоимость получает отличное от их номинальной стоимости определение, не связанное с изменением стоимости действительного капитала"².

В дальнейшем данная тенденция только усиливалась, а вследствие становления информационной экономики данный отрыв существенно увеличился. Исследователи приводят следующие статистические данные, отчасти иллюстрирующие данный процесс:

- доля нематериальных активов в структуре цены акций, входящих в индекс Standart&Poors 500, за период с 1975 по 2010 г. возросла с 17 до 80%³;
- дневной оборот денежного капитала в мире превышает оборот реального капитала в 100 раз;⁴
- отрыв финансового от реального сектора в российской экономике составляет примерно 30-40 раз⁵.

Основными причинами интенсификации виртуализации финансового капитала являются: (1) усиление роли финансовых спекулянтов; (2) наличие асимметрии информации; (3) развитие сегмента производных финансовых инструментов; (4) высокая мобильность финансового капитала. Соответственно, можно отметить, что данная характерная черта обусловлена как эндогенными аспектами финансового капитала, так и экзогенными по отношению к нему факторами.

Вследствие отмеченной особенности, современный финансовый капитал зачастую трактуется как "глобальный виртуальный финансовый капитал". При этом данная характерная черта воспринимается исследователями как фактор потенциальной экономической нестабильности, обусловленной возможными спекулятивными операциями со стороны субъектов финансового капитала. Так, говоря об объеме совокупного фиктивного капитала, исследователь В.В. Мигунов констатирует: "Ясно, что никакой центральный банк и даже совместные усилия нескольких центральных банков не в состоянии противостоять спекулятивному цунами"⁶. Это позволяет сделать вывод о целесообразности разработки дополнительных направлений регулирования финансового капитала с учетом виртуализации его функционирования в целях снижения рисков потенциальной экономической нестабильности.

¹ Додонова И.В. Финансовый капитал и его роль в экономической системе рынка. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. С. 49.

² Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 2 (Гл. XXIX-LII). 1962. С. 9.

³ Мануйлов К.Е. Спекулятивные операции на финансовом рынке // Вестник Университета МГИМО. 2013. № 6. С. 145.

⁴ Мигунов В.В. Механизм взаимодействия реального и финансового секторов экономики. Саратов : Изд-во Поволж. межрегион. учеб. центра, 2004. С. 49.

⁵ Дятлов С.А., Марьяненко В.П., Селищева Т.А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : монография. СПб. : Астерион, 2008. С. 311.

⁶ Мигунов В.В. Указ. соч.

VIRTUALIZATION OF FUNCTIONING AS A FEATURE OF THE MODERN FINANCIAL CAPITAL

© 2016 Vinokurov Oleg Viktorovich

Postgraduate

St. Petersburg State University of Economics

E-mail: donvinokurov@yandex.ru

Keywords: the real sector, the financial sector, virtualization, financial capital, information economy.

In the article the virtualization of functioning as the characteristic feature of modern finance capital was explored. The background of this process was analyzed and its significant intensification in conditions of the information economy was found. The need for additional measures of state regulation of financial capital due to this feature was concluded.

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ

© 2016 Вишневер Вадим Яковлевич

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ab3535@mail.ru

Ключевые слова: конкуренция, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, банковский рынок, межбанковская конкуренция.

Осуществлен анализ несовершенного конкурентного банковского рынка России. Определены тенденции развития конкурентной среды банковского рынка.

Конкуренция на банковском рынке характеризуется рядом особенностей, которые определяются составом участников, структурой сферы конкуренции, спецификой банковского продукта или услуги, формами конкуренции, влиянием на другие сферы экономики и общественной жизни.

Относительно слабо развитый российский финансовый сектор имеет выраженный банковско-ориентированный вид, что обусловлено историческими и макроэкономическими причинами и предпосылками. Структура российской банковской системы предусматривает активное участие и фактически монопольное или олигопольное положение кредитных организаций

с государственным участием в основных секторах национального банковского рынка. С одной стороны, высока доля Сбербанка. Его активы составляют на 1.08.2015 г около 29% банковской системы страны¹. Сбербанк является лидером по привлечению средств, а также широко представлен в регионах, что свидетельствует о ее конкурентных преимуществах перед другими банками.

С другой стороны, достаточно велико число мелких банков, которые не отвечают потребностям крупного бизнеса. Хотя нельзя не отметить тот факт, что число кредитных организаций за последние 10 лет резко снизилось (см. табл. 1). На 1 января 2015 г. в России насчитывалось 834 кредитные организации, что на 465 меньше, чем на аналогичную дату 2005 г. Аналитики прогнозируют и дальнейшее сокращение количества банков до 500 вследствие агрессивной политики Центрального банка РФ по отзыву лицензий.

Такой подход, с одной стороны, обеспечивает стабильность и позволяет управлять развитием банковского сектора за счет сохранения основных функций банковской системы в секторе кредитных организаций, в той или иной степени связанных с государством. Но в то же время он снижает предпринимательские мотивы банковской деятельности, делает невозможным использование межбанковской конкуренции как эффективного механизма оздоровления и укрепления системы российских банков. Монопольное положение ряда кредитных организаций, в частности ПАО "Сбербанк России", обусловленное конкурентными преимуществами рыночного и нерыночного характера, в определенной мере снижает их восприимчивость и заинтересованность в постоянной разработке и внедрении банковских инноваций². Высокая монополизация банковского сектора является главной причиной большинства негативных моментов в деятельности банковского сектора.

Таблица 1

**Количество банков и доли групп банков
в консолидированных активах банковской системы РФ***

Дата	Кол-во банков, ед.	Доли групп банков в консолидированных активах, %		
		1-5	1-20	1-200
01.01.2005	1299	45,1	61,6	89,0
01.01.2006	1253	43,8	62,4	89,6
01.01.2007	1189	42,5	62,9	90,7
01.01.2008	1136	42,3	63,7	91,5
01.01.2009	1108	46,2	67,3	93,9
01.01.2010	1058	47,9	68,3	93,8
01.01.2011	1012	50,0	68,6	93,9
01.01.2012	978	47,7	70,2	94,1
01.01.2013	956	50,3	69,8	94,3
01.01.2014	923	52,7	71,7	95,0
01.01.2015	834	53,6	75,1	96,5

* Рассчитано автором с использованием данных Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru>.

Начиная с 2005 г. просматривается четко выраженная тенденция к росту концентрации капитала в РФ (см. табл. 1). Происходившие процессы привели к изменению количества участников банковской системы и их доли в общих активах банков. Дальнейшее развитие концентрации на банковском рынке будет сопровождаться ростом концентрации активов на крупных кредитных организациях. Основным потенциал для слияний и поглощений в банковской сфере видится в санации проблемных игроков.

По количеству действующих банков Россия занимает 3-е место в мире (на 1.01.2015 г. - 834) после США (6335) и Германии (1803). На долю пяти крупнейших российских банков (с государственным участием) приходится более 50 % совокупных банковских активов, в то же время в США - 23 %, в Японии - 24 %, в Британии - 38 %.

Если в целом характеризовать модель конкуренции в современном банковском секторе, то она больше всего напоминает монополистическую конкуренцию³.

Отечественный рынок сегодня обладает всеми признаками монополистической конкуренции, а именно: банковские услуги по своим характеристикам неоднородны и различны, т.е. налицо дифференциация продукта; в секторе действует более 800 банков, и среди них Сбербанк занимает практически монопольное положение; предложение продуктов и услуг со стороны других банков мало по отношению к размеру рынка в целом; отмечаются низкие барьеры входа на рынок; наблюдается высокая доля консерватизма среди мелких компаний и населения⁴.

Как следствие, ситуация в России напоминает монополию, так как отдельные банки контролируют цену для своих устойчивых клиентских групп, при этом она похожа и на свободную конкуренцию: на рынке имеется множество агентов, возможен свободный вход-выход, банки реагируют на ценовую политику друг друга (табл. 2).

Таблица 2

Конкурентное поведение крупнейших банков РФ*

Характер клиентской базы	Группа банков
Банки с монопольным влиянием на высоко устойчивую клиентскую базу	Сбербанк России, Газпромбанк, Альфабанк, Промсвязьбанк, Петрокоммерцбанк, Банк Москвы
Банки, придерживающиеся монополистической конкуренции с относительно устойчивой клиентской базой	ВТБ, Россельхозбанк, Ситибанк, Русский стандарт, Импэксбанк, ВТБ 24, Россия

* *Влезкова В.И.* Развитие конкуренции на рынке банковских услуг в условиях глобализации : дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2015. С. 58.

Кроме вышеназванных, можно выделить также следующие особенности конкуренции на российском рынке банковских услуг:

1. Конкурентами коммерческих банков выступают различные институциональные структуры:

- специализированные банки (сберегательные, ипотечные, инвестиционные банки, обслуживающие предприятия малого и среднего бизнеса, клиринговые, инновационные банки);

- небанковские финансовые организации и нефинансовые организации (кредитные союзы, ломбарды, лизинговые компании, клиринговые палаты, финансовые брокеры, инвестиционные компании, пенсионные фонды, организации почтовой связи, торговые дома). Однако конкурентоспособных аналогов банковских услуг небанковские организации не представляют.

2. Следствием правового оформления банковской деятельности как исключительного вида деятельности, не допускающего совмещения с производственной, торговой и страховой деятельностью, является видовой характер межбанковской конкуренции, дифференцированный по видам банковских услуг.

3. Конкуренция между банками происходит в условиях жесткого (по сравнению с другими секторами рынка) регулирующего воздействия со стороны государства (лицензирования, мониторинга, надзора)⁵.

4. Банки распределены по территории страны крайне неравномерно. В результате этого наблюдается недостаточная обеспеченность ряда субъектов банковскими услугами и недостаточно высокий уровень конкуренции в масштабах всей страны. Согласно статистике Банка России, по состоянию на начало 2014 года, на долю Москвы и Московской области приходится 54% всех действующих кредитных организаций страны, в то время, как на регионы от 2,4% (Дальневосточный Федеральный Округ) до 11,1% (Приволжский Федеральный Округ). При этом доля Московских банков в совокупных активах банковского сектора страны также весьма высока.

В условиях современного кризиса 2014-2015 гг. рынок банковских услуг начал процесс "глобальной" трансформации. Банки столкнулись с увеличением количества обращений клиентов с целью реструктуризации долга. А в условиях продолжающейся тенденции ужесточения контроля регулятора за проведением сомнительных операций и сделок со связанными сторонами многие банки поставлены в условия необходимости кардинального изменения своих стратегий развития в целях поддержания рентабельности на фоне замедления основных сегментов кредитования. Еще одним препятствием для некрупных участников рынка становится проблема ликвидности, ведь доступ к краткосрочным займам на рынке МБК для них ограничен, а потоки ликвидности в качестве помощи от регулятора просто не доходят, оседая в достаточно крупных банках.

Динамика темпов роста совокупных активов и совокупного кредитного портфеля банковского сектора в 2016 г., по прогнозам существенно ослабевает, прирост активов составит около 2 %, в то время как средний показатель за последние 5 лет составляет 21,6%⁶.

Стоит отметить, что в большей степени среди всех кредитных сегментов притормозило розничное кредитование, темпы роста которого в первом полугодии 2015 г. снижались (около 5%), а рост во втором полугодии был незначителен (рост в июле около 0,1%). Объем розничного кредитования имел тенденцию к снижению за счет ряда факторов, в частности, за счет ухудшения качества кредитов на фоне сокращения спроса со стороны каче-

ственных заемщиков. В 2014 г. общую динамику розничного кредитования поддерживали лишь федеральные банки с государственным участием в капитале, остальные кредитные организации демонстрировали постепенное снижение темпов прироста розничных портфелей. Банки с государственным участием достаточно успешно реализовали возможность наращивания своей доли за счет перетока части средств населения и компаний из малых и средних банков в конце 2013-го -2014 г.

Системный дефицит ликвидности сохранятся на рынке банковских услуг, вследствие чего доля средств Банка России в пассивах сохраняется на уровне не менее 8%. Наиболее уязвимы в данной ситуации региональные банки, которые вынуждены зачастую держать избыточный запас ликвидности. При этом рефинансирование регулятора распределяется по системе неравномерно (более 70% приходится на крупнейшие банки с государственным участием), а рынок МБК в периоды паники вкладчиков практически закрывается для небольших банков.

В сложившихся условиях основная задача государства заключается в грамотном принятии мер, способствующих развитию здоровой конкуренции на всем банковском рынке и повышению конкурентоспособности его отдельных субъектов.

Таким образом, подводя итог, можно выделить следующие современные черты российской банковской системы и особенности несовершенной конкуренции на российском банковском рынке:

- в финансовом секторе российской экономики преобладают банки как основные финансовые институты;

- небанковские финансовые институты не играют существенной роли в привлечении инвестиций, так как находятся на этапе своего развития, но динамично развиваются такие финансовые институты, как негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и ПИФы;

- во всех секторах финансового рынка высока доля дифференциации, при этом на долю крупнейших финансовых институтов приходится более половины всех активов сектора;

- монопольное положение ПАО "Сбербанк России" по многим показателям банковского рынка;

- тенденция к снижению количества действующих банков в связи с достаточно агрессивной политикой Центрального Банка РФ по отзыву лицензий;

- наблюдается неравномерность территориального развития финансовых институтов: большинство финансовых институтов сосредоточено и успешно функционирует в Центральном федеральном округе;

- достаточно агрессивная политика Центрального Банка РФ по отзыву лицензий у кредитных организаций;

- ежегодно в результате экспансии крупных финансовых институтов в регионы многие региональные институты вследствие неспособности конкурировать с ними не могут полноценно развиваться и зачастую покидают рынок;

- кризисная ситуация в экономике, в том числе и на банковском рынке России, в связи со снижением цен на нефть и политикой санкций ЕС и США, что сказывается практически на всех направлениях деятельности банков.

Таким образом, в сложившихся условиях именно развитие конкуренции между коммерческими банками в среднесрочной перспективе должно стать стратегическим направлением развития отечественной банковской системы, что позволит ей выйти на качественно новый уровень, обусловленный повышением эффективности рыночного механизма на основе расширения масштабов межбанковской конкуренции при одновременном сохранении ее добросовестности и рыночного характера.

¹ Данные Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru>.

² *Заборовский В.Е.* Диверсификация рисков банковской деятельности в условиях финансовой глобализации : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2015. 22 с.

³ См.: *Вишневер В.Я., Петрова А.А.* Особенности проявления конкуренции на банковском рынке России на современном этапе // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч.тр. Самара : Изд-во СГЭУ. 2014. № 2. С. 176.; *Вишневер В.Я.* К вопросу о сравнительной оценке конкурентоспособности ведущих российских банков. // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 11 (133). С. 111-114; *Влезкова В.И., Носков В.А.* Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 18-23.

⁴ *Мусеев С.П.* Реалии монополистической конкуренции в российском банковском секторе // Современная конкуренция. 2007. № 1 (1). С. 108.

⁵ *Валиева Е.Н.* Конкуренция на рынке банковских услуг: теория и практика // Финансы и кредит. 2014. № 40. С. 4-5.

⁶ Данные Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru>.

FEATURES OF THE IMPERFECT COMPETITION IN THE RUSSIAN BANKING MARKET

© 2016 Vishnever Vadim Yakovlevich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: ab3535@mail.ru

Keywords: competition, perfect competition, imperfect competition, banking market, interbank competition.

The analysis of imperfectly competitive banking market of Russia is carried out. Tendencies of development of the competitive environment of the banking market are defined.

ТЕНДЕНЦИИ ВНЕДРЕНИЯ "ЗЕЛеной" ЛОГИСТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Воронова Юлия Игоревна
студент

© 2016 Карпова Наталья Петровна
доктор экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: voronovaj@mail.ru

Ключевые слова: экологистика, "зеленая" логистика, логистический процесс, транснациональные корпорации.

Исследована эволюция понятия "зеленой" логистики. Рассмотрены особенно сти внедрения "зеленой" логистики в деятельность транснациональных корпораций. Определены общие "экологические" мероприятия в сфере логистики.

Учитывая процессы глобализации и интеграции экономических систем в международное экономическое пространство, компании, рассчитывающие завоевать мировой рынок, все больше внимания уделяют вопросам защиты окружающей среды. Особое внимание глобальных субъектов хозяйствования уделяется оптимизации логистических процессов, являющихся основным фактором роста эффективности деятельности этих субъектов.

Термин "экологистика" определяется как совокупность действий, связанных с оценкой и минимизацией экологических последствий логистической деятельности, где сама логистическая деятельность является причиной возникновения этих негативных экологических последствий. С другой стороны, термин трактуют с точки зрения системного подхода, то есть как новое научное направление, которое предусматривает применение прогрессивных технологий логистики и современного оборудования с целью минимизации загрязнений и повышения эффективности использования логистических ресурсов.

Таким образом, концепция экологически ориентированной логистики выделяется как отдельное направление научных исследований в начале XXI в. и ставит себе задачу применения логистики как эффективного инструмента нейтрализации негативного влияния экономической деятельности на окружающую среду.

Методы "зеленой" логистики включают управление системой транспортировки и процессом упаковки, организацию "зеленых" коммуникаций и производства, управление складским хозяйством и отходами. В этом случае "экологистика" рассматривается в контексте интегрированного управления логистическим процессом, включающим производство, складирование, транспортировку, управление отходами.

Причиной, мотивирующей компании внедрять "зеленую" логистику, выступает желание сформировать у потребителя экологический имидж. По

мнению исследователей, в ближайшее время большинство потребителей будут отдавать предпочтение компаниям, использующим "зеленый" транспорт и "зеленые" логистические решения. Подтверждением этого является опрос TheGreenTrendsSurvey в исследовании TowardsSustainable Logistics¹, согласно которому 59% бизнес-структур подсчитали, что "зеленые" перевозки станут определяющим фактором в завоевании клиентов в будущем.

Все ключевые стимулы для внедрения компаниями "зеленой" логистики условно делят на 3 группы:

А. Очень важные (60-70%), к которым относят улучшение связей с общественностью; улучшение отношений с клиентами; составление программы корпоративной ответственности; финансовую отдачу от инвестиций; государственную поддержку.

В. Существенно важные (38-55%), которыми являются повышение эффективности каналов поставки; снижение рисков; желание быть идейным лидером в поддержании устойчивого развития компании; получение конкурентных преимуществ/дифференциация компании; улучшение отношений с инвесторами.

С. Менее важные (10-31%), которые представлены оптимизацией логистических потоков; улучшением корпоративного имиджа; удовлетворением потребностей клиентов; разработкой альтернативной сети; соответствием действующим или ожидаемым нормативным требованиям.

Стоит отметить, что ни в одну из групп не включено сокращение логистических и транспортных расходов, так как их важность колеблется от 15 до 60% в зависимости от масштабов деятельности компании.

Исследование стимулов "озеленения" логистики свидетельствует об исключительно имиджевом характере преимуществ для компаний, но при этом на второй план отходят вопросы, связанные с повышением эффективности бизнес-процессов и сокращением расходов. Следовательно, можно говорить о новой философии и новом уровне корпоративной ответственности бизнеса перед обществом, его "экологизацию" и "озеленение" в основном за счет внедрения новейших концепций логистики. Такая социальная ответственность характерна и может быть реализована преимущественно в пределах крупных компаний, которые обладают мощным финансовым ресурсом для реализации этих изменений, поэтому считается, что активному внедрению "зеленых" логистических решений способствует углубление международного сотрудничества за счет роста количества транснациональных корпораций. Понятно, что именно эти компании обладают достаточными финансовыми ресурсами для реализации экоконцепций, а деятельность в таком масштабе требует особой заботы об экологическом имидже компании.

Анализ проектов в сфере "зеленой" логистики свидетельствует также о том, что эти меры могут быть реализованы в рамках транснациональных корпораций не только из-за высокой стоимости их внедрения, а также из-за необходимости наличия разветвленной сети дочерних компаний, совокупная мощность которых позволит получить экономию на масштабах от применения экологических мероприятий в сфере логистики. Примером могут служить несколько компаний:

- Компания *Xerox* внедрила программу рециклинга отработанных картриджей. Компания гарантирует возврат средств за доставку клиентами отработанных картриджей. Благодаря программе ежегодно возвращается 2 500 000 картриджей, что за последние 20 лет сократило количество отходов в размере 66 тыс. т².

- Оператор экспресс-доставки *UPS* приобрел 130 автомобилей с гибридными двигателями, которые в год будут потреблять на 66 тыс. галлонов топлива (на 35%) меньше, чем транспорт с двигателем внутреннего сгорания, чем уменьшат выбросы CO₂ на 671 т³.

- Транспортно-логистическая компания *GreenCargo* вкладывает инвестиции в локомотивы с низким потреблением энергии.⁴

- Программа "Здоровое будущее 2015" компании *Johnson&Johnson* преследует цель 20%-го повышения производительности выбросов 28000 собственных и лизинговых транспортных средств. Программа будет реализовываться путем подсчета коэффициента производительности горючего. На конец 2011 г. индекс выбросов CO₂ в среднем по миру составил 170 гр./км для одного транспортного средства при базовом уровне в 177 гр./км. Цель компании - достичь этого показателя на уровне 147 гр./км.⁵

- Сервис "GoGreen" компании *DHL* предусматривает расчет выбросов CO₂ при транспортировке каждого груза. Клиент может заплатить на 3% больше стандартных тарифов, а компания инвестирует эти средства в программы защиты климата по всему миру⁶.

Однако существуют некоторые "зеленые" технологии, которые могут быть реализованы в рамках компаний, которые не претендуют на статус транснациональных. Такие "экологические" концепции не только доступны за счет низкой стоимости и технологической простоты их внедрения, но и позволяют получить значительную экономию от использования. К таким "экологическим" мероприятиям в сфере логистики относят:

- повторное использование тары (мера, позволяющая сократить расходы на упаковку, особенно в тех случаях, когда тара достаточно большого объема);

- теплоизоляция складов (относительно дешевый способ повысить теплоотдачу складских помещений, достигнув, таким образом, сокращения расходов на энергию для отопления и уменьшения общей нагрузки на окружающую среду за счет снижения энергоемкости данного вида деятельности);

- отказ от бумажного документооборота (это не только экономия затрат на бумагу, картриджи, электроэнергию, принтеры, архивирование документов, а также стимул для внедрения новейших систем управления деятельностью предприятия на основе интернет-технологий, позволяющих повысить эффективность деятельности);

- сокращение выбросов CO₂ в атмосферу за счет планирования оптимальных маршрутов, сокращения времени простоя в пробках и снижения количества расхода топлива, консолидации грузов и использования железнодорожного транспорта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что особенностью внедрения "зеленой" логистики на данном этапе является ее активное внедрение в

пределах транснациональных корпораций, для которых ключевым стимулом является желание сформировать социально ответственный имидж компании. Если рассматривать более глобально, то можно сказать, что уровень внедрения "зеленой" логистики в промышленно развитых странах отличается от развивающихся стран не только из-за значительного меньшего количества компаний международного уровня, но и из-за нерешенности проблем, связанных с развитием логистической инфраструктуры, низким качеством логистических услуг и их высокой стоимостью.

Повышенное внимание к экологическому аспекту логистической деятельности приводит к росту экономических мотиваций защиты окружающей среды, усилению требований к регулировочным мероприятиям в этом направлении и, как следствие, к растущему спросу на специалистов по защите окружающей среды.

¹ *Christoph Dr., Ehrhart E.* Delivering Tomorrow: Towards Sustainable Logistics. Bonn, Germany: Deutsche Post AG. - 2012. URL: <https://www.delivering-tomorrow.com>.

² XeroxGreenWorldAlliance. URL: <https://www.xerox.com/perl-bin/product.pl?mode=recycling&referer=xrx>.

³ UPS. URL: <https://www.ups.com>.

⁴ GreenGargo. URL: <https://www.greencargo.com>.

⁵ Johnson & Johnson Responsibility Report 2011. URL: <https://www.jnj.com/sites/default/files/pdf/2011-responsibility-report.pdf>.

⁶ См.: *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Структура информационно-знаниевой экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73; *Карпова Н.П., Агафонова В.В.* Управление качественными параметрами товаров и сферы услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 10 (132). С. 26-32; *Карпова Н.П.* Инфраструктура логистических процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 3 (77). С. 26-29.

CURRENT TRENDS OF INTRODUCTION OF "GREEN" LOGISTICS

© 2016 Voronova Yuliya Igorevna
Student

© 2016 Karpova Natalya Petrovna
Doctor of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: voronovaj@mail.ru

Keywords: ecologistics, "green" logistics.

This article is devoted to research of evolution of concept of "green" logistics. Features of introduction of "green" logistics within multinational corporations are considered. "Ecological" actions are given in the sphere of logistics.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ

© 2016 Воронова Юлия Игоревна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: voronovaj@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: аутсорсинг, логистика, логистические функции, оптимизация бизнес-процессов.

Дано определение понятия "аутсорсинг". Определены причины и цели, которые преследуют организации, применяющие аутсорсинг в своей деятельности. Обоснованы причины передачи логистических функций на аутсорсинг.

Современные условия хозяйствования отечественных промышленных предприятий характеризуются глобализацией производственных процессов и интеграцией управленческих функций, что требует повышения внимания к организации и управлению имеющимися бизнес-процессами. Эффективным инструментом рыночной трансформации является делегирование выполнения части бизнес-функций сторонней организации, что дает возможность предприятию сконцентрироваться на ключевых компетенциях. Вариантом реализации такого делегирования является использование внешних источников сторонних компаний через организацию аутсорсинга. Учитывая, что наиболее затратным в производственной деятельности промышленных предприятий является выполнение логистических функций, то объективно необходимы исследования и разработка теоретических положений организации применения аутсорсинга именно логистических функций.

Переход к аутсорсинговой модели организации деятельности предприятий обусловлен прежде всего тем, что динамичная и неопределенная рыночная среда выдвигает новые управленческие задачи, решение которых требует реконструкции всех структурных элементов и подсистем управления предприятием с целью непрерывной адаптации к внешним и внутренним изменениям.

В связи с этим исследование проблем применения аутсорсинга логистических функций промышленными предприятиями России является актуальным и необходимым для повышения эффективности их финансово-хозяйственной деятельности¹.

Теоретические основы формирования и развития аутсорсинга и его применение в логистике предприятия нашли отражение в научных трудах ученых Б.А. Аникина, Д.М. Михайлова, Дж. Джонсона, Дж.Б. Хейвуд и др. Однако учеными отмечается или необходимость применения аутсорсинга, его преимущества и недостатки, или подробно рассматриваются логистические бизнес-функции и даются рекомендации по поводу целесообразности их передачи сторонней организации, или же исследования посвящены аутсорсинговым компаниям, которые принимают на обслуживание логистические функции. То есть анализ литературных источников позволяет утверждать, что аутсорсинговая форма организации промышленных предприятий находится на начальной стадии своего развития и характеризуется недостаточностью изучения как теоретической, так и практической стороны его применения в деятельности промышленных предприятий. В связи с этим исследование проблем формирования теоретико-методологической основы организации применения аутсорсинга логистических функций промышленными предприятиями России является актуальным и необходимым для повышения эффективности их финансово-хозяйственной деятельности².

К основным логистическим функциям, которые чаще всего передаются на аутсорсинг сторонним организациям, относят услуги по складированию (комплектации, маркировки, упаковки) груза, перевозки груза и его таможенного декларирования, подготовки экспортно-импортной и фрахтовой документации.

Аутсорсинг - это способ эффективного функционирования предприятия за счет сосредоточения деятельности на главном направлении. Понятие аутсорсинга является многогранным, но чаще всего аутсорсинг определяется как передача определенных вспомогательных, неключевых функций или бизнес-процессов и ответственности стороннему подрядчику.³ Конечно, фрагментарность в организации управления бизнес-процессами промышленных предприятий обуславливает необходимость пересмотра текущего уровня организации с целью выделения основных и обслуживающих (обеспечительных) бизнес-процессов для передачи на аутсорсинг последних.

Существует много видов аутсорсинговых мероприятий, которые отличаются между собой по таким критериям, как тип аутсорсинговых услуг, продолжительность, видовой признак и так далее.

Принятие решения по организации аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия осуществляется с целью достижения более полного соответствия имеющихся бизнес-процессов требованиям внешней и внутренней среды.

Применяя аутсорсинг логистических функций, предприятия стремятся, в первую очередь, повысить эффективность и качество выполнения вспомогательных (обеспечительных) бизнес-процессов, сконцентрировать усилия на основных направлениях деятельности, а также высвободить ресурсы и сократить расходы на осуществление отдельных процессов.

Основная цель организации применения аутсорсинга логистических функций предприятия заключается в целенаправленном воздействии на движение и согласовании материальных и сопутствующих им потоков, изменении состояния и коррекции параметров движения составляющих материального потока между организационно зафиксированными звеньями логистической системы с целью обеспечения соответствия внешним условиям и потребностям создания добавленной ценности, что максимизирует полезность и предусматривает наличие синергии взаимодействия, то есть соблюдение параметров потоковых процессов для обеспечения поставок потребителю продукции требуемого качества и количества в нужном объеме в нужное время⁴.

Решение проблемы обеспечения эффективности применения аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия требует идентификации понятия организации, которая, с одной стороны, выступает как функция управленческого цикла (обеспечение организационной поддержки процесса разработки, принятия и выполнения управленческих решений, обеспечение поддержки исполнительской дисциплины и соответствия прав и ответственности субъектов объектов управления; оптимизация текущего уровня организации потоковых процессов и трудовой дисциплины) и разграничение обязанностей сотрудников), а с другой - как процесс формирования логистической цепи (регламентации бизнес-процессов) и образования и регламентации управляющих воздействий на звенья логистической системы.

Организацию применения аутсорсинга логистических функций можно соотнести с разработкой определенных норм и правил (в сочетании с механизмами контроля за соблюдением таких норм), которые будут регламентировать взаимодействие между предприятием и его контрагентами. Непосредственно же конечным их воплощением могут быть распоряжения, инструкции, регламенты, контракты и соглашения, устные договоренности и тому подобное. То есть механизм организации применения аутсорсинга логистических функций рассматривается как объединение целей в их взаимодействии, средств, функций, звеньев и организационных структур, которые обеспечивают организацию движения потоков, преодоление логистических конфликтов и возникновение синергии.

Организация применения аутсорсинга логистических функций на предприятии составляет многоплановый, формально-поведенческий управленческий процесс, способствует балансировке отношений между предприятием и внешней средой и является системой форм, методов, моделей, приемов эффективной реализации имеющегося потенциала в соответствии с поставленной целью⁵.

Таким образом, разработанные теоретические положения по организации применения аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия обосновывают и обеспечивают функционирование и системное взаимодействие комплекса элементов логистического управления и их ориентацию на решение проблем конкретного предприятия, что, в отличие от

имеющихся положений по организации аутсорсинга, дает возможность сосредоточиться на выполнении стратегически важных функций предприятия, избежать дополнительных расходов и увеличить прибыльность хозяйственной деятельности благодаря уменьшению количества выполняемых функций, сокращению штата сотрудников, оптимизации организационной структуры и системы управления, а затем и повысить конкурентоспособность предприятия. То есть разработанные теоретические положения организации применения аутсорсинга являются основой для перестройки мышления высшего менеджмента предприятия и формирования стратегии, направленной на создание эффективной структуры взаимовыгодных отношений с предприятиями-партнерами. Однако оценка готовности предприятия к внедрению аутсорсинга логистических функций промышленного предприятия и определение эффективности его организации требует дальнейших исследований.

¹ *Баширадзе Р.Р.* Обоснование решений о транспортировке с применением аутсорсинга и инсорсинга // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2014. № 1 (74). С. 167-171.

² *Быркова Е.А.* Экономика России, цифры и факты. Ч. 3. Транспорт // Экономика России. 2015.

³ *Карпова Н.П.* Методология стратегического планирования в маркетинге и логистике // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 2. С. 255-258.

⁴ *Карпова Н.П.* Концепции взаимодействия контрагентов в цепях поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102). С. 39-43.

⁵ *Щенеткин Е.Н.* Причины слабого развития логистического аутсорсинга в России // Проблемы современной экономики. 2014. № 22-2. С. 205-2011.

THEORETICAL PRINCIPLES OF OUTSOURCING OF LOGISTICS FUNCTIONS

© 2016 Voronova Yuliya Igorevna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: voronovaj@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: outsourcing, logistics, logistic functions, optimization of business processes.

This article is devoted to definition of concept outsourcing. The reasons and the aims which are pursued by the organizations applying outsourcing in the activity are defined. The transfer reasons on outsourcing logistic functions are proved.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ АДАПТАЦИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ

© 2016 Габоян Арменак Геворкович
аспирант

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону
E-mail: gaboyan@mail.ru

Ключевые слова: кадровый потенциал, трудовая мобильность, оценка потенциала, профессиональные компетенции.

Обосновывается необходимость использования адаптивного инструментария оценки кадрового потенциала работников в современных условиях. Показано, что одним из ключевых требований к кадрам является высокий уровень их мобильности на основе наращивания профессиональных компетенций.

Важнейшим условием успешной деятельности российских компаний в изменившихся под воздействием нарастающих внешних угроз факторах макроэкономического окружения является адаптационный потенциал кадров. Причем это относится к предприятиям как производственной, так и непроизводственной сферы, предоставляющим разного рода услуги, в силу чего они являются не только экономически, но и социально значимыми субъектами хозяйствования. Очевидно, что формирование данного качества работников в существенной степени определяется реализуемой кадровой политикой, в том числе ее инновационностью в управленческом аспекте, использованием для принятия управленческих решений современных экономико-математических методов и информационно-коммуникационных технологий. Такого рода адаптационный инструментарий позволяет субъекту управления компанией осуществлять системные функции в отношении наращивания соответствующих компетенций и качеств у работников, проводить объективную оценку их потенциала, способности к самообучению и интенсификации профессиональных компетенций. Поэтому реализуемый данным инструментарием системный подход к оценке и управлению кадровым потенциалом является основой стабильности, сохранения устойчивых рыночных позиций, а также комплексного развития как отдельных работников, так и всей компании в целом во взаимосвязи и с учетом изменяющихся факторов внешнего и внутреннего окружения.

Системный подход к управлению кадровым потенциалом современного предприятия в направлении его адаптации к новым условиям ведения бизнеса, с одной стороны, включает традиционные свои компоненты (цели, задачи, закономерности, принципы и функции по управлению кадровым потен-

циалом, внешние и внутренние факторы, влияющие на кадровый потенциал, ресурсы, необходимые для достижения целей); с другой стороны, предполагает расширение спектра его составляющих за счет включения инструментов осуществления адаптационной кадровой политики, экономико-математического, статистического и информационно-технологического инструментария поддержки и реализации управленческих решений в отношении трудовых ресурсов.

В соответствии с этим реализация главной цели управления кадровым потенциалом - его мобильности в контексте скорейшей и эффективной адаптации к изменившимся условиям - требует решения следующих задач:

- максимального задействования имеющихся у предприятия (компании) внутренних возможностей для формирования нового качества кадрового потенциала, способного успешно решать текущие и перспективные задачи;
- мотивации каждого работника к профессиональному росту на основе инноваций в управлении и обучении, развитию мобильности и креативности, творческих способностей;
- создания комфортных условий для своевременного приобретения новых знаний, интенсификации квалификации и компетенций;
- не только адаптационного, но и опережающего обучения и перманентного повышения квалификационного уровня всех категорий работников, в том числе системы управления;
- использования современных технологий обучения и повышения интеллектуального потенциала работников;
- использования в процессе принятия кадровых решений, в том числе связанных с ротацией, направлением на обучение, повышением квалификации работников и т.п., современного инструментария оценки (в том числе инновационных качеств) и принятия управленческих решений.

Получаемые с использованием такого инструментария формализованные оценки кадрового потенциала основаны на традиционных показателях, составляющих систему инновационных метрик: списочный состав работников компании, выполняющих научные исследования и разработки (включая также административно-управленческий персонал, осуществляющий непосредственное руководство исследовательским процессом), количество инновационных изобретений, рационализаторских предложений и патентов, новых идей, количество работников, входящих в состав научно-производственных коллективов с участием ведущих вузов и др. Блок неформализованных оценок формируется из трех видов показателей: самооценка работников; оценка работников со стороны коллег; экспертная оценка. В результате агрегирования полученных оценок с использованием методов статистического анализа получают интегральные оценки инновационного потенциала работников и осуществляется их отнесение к одной из градаций рейтинговой шкалы.

Использование в управлении компетенциями кадрового потенциала компании основанного на этих правилах метода оценки дает возможность

субъекту управления проводить объективное сравнение ее фактических потребностей в качественном кадровом потенциале с наличными ресурсами, осуществлять выбор форм воздействия для их согласования, то есть требуемого повышения уровня релевантности кадров тактическим и стратегическим целям. При этом под потребностью компании понимается необходимый количественный и качественный состав кадров, определяемый в соответствии с выбранной инновационной стратегией, а под ресурсами - ее работники с достигнутым уровнем компетенции, желаниями, мотивациями, устремлениями. Результатом такого сравнения могут стать перестановки, передвижения, набор, обучение и т.д., то есть "через объединение взглядов, мнений и творческих возможностей работающих развивается кадровый потенциал организации и каждого сотрудника, что в конечном счете превращается в компетентность всей организации в целом".

Значительно возросшие и динамично меняющиеся требования к российским компаниям со стороны современного глобального рынка диктуют необходимость усиления в рамках системного подхода программно-целевого акцента в управлении, в связи с чем "значительно возрастает роль первого лица, от которого во многом зависит конкурентоспособность компании. Программно-целевой подход, положенный в основу построения механизма управления кадровым потенциалом компании, позволяет рассматривать ее как сложно структурированную, но единую социально-экономическую систему, все элементы которой подчинены целому, т.е. общей цели". В данном контексте кадровые управленческие решения представляют собой инновационный проект особого рода, который, с одной стороны, базируется на общих принципах проектного управления, с другой стороны, обладает спецификой, определяемой новыми условиями функционирования компаний и перечисленными выше требованиями к наращиванию адаптационных качеств кадрового потенциала.

К числу общих императивов внешнего характера, определяющих модель механизма управления кадровым потенциалом компании, относится, в частности, государственная кадровая политика в области трудовых ресурсов, которая, проецируясь на региональный, а затем на локальный уровень, корректируется и уточняется с учетом условий и специфики конкретной территории, особенностей регионального рынка труда, специфики организации кадрового потенциала конкретной компании.

1. *Вотякова И.В.* Компетенции и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации // Управление персоналом. 2008. № 4.

2. *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Структура информационно-знаниевой экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73.

3. *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Факторы и тенденции развития информационно-знаниевой среды // Инновационная деятельность. 2014. № 3 (30). С. 27-31.

4. *Измайлов А.М.* Влияние информационно-знаниевой среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. / редкол.: Л.В. Винницкий, Е.А. Захарова. С.Б. Си-нецкий, Г.И. Ладошина. 2014. С. 81-82.

5. *Измайлов А.М., Погорелова Е.В.* Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 48-52.

6. *Косенкова Е.Л.* Организация, оценка и управление кадровым потенциалом сетевой компании: методы, инструменты, информационные технологии. Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012.

7. Управление проектами : учебник / Л.Г. Матвеева [и др.] / Южный федеральный ун-т. Ростов н/Д., 2009. Серия "Высшее образование".

TOOLS ADAPTATION OF PERSONNEL POTENTIAL OF MODERN COMPANIES TO THE NEW CONDITIONS

© 2016 Gaboyan Armenak Gevorkovich
Postgraduate
Southern Federal University, Rostov-on-Don
E-mail: gaboyan@mail.ru

Keywords: human resources, labor mobility, the capacity assessment of professional competence.

The article substantiates the necessity of the use of adaptive tools for assessment of personal potential workers in modern conditions. It is shown that one of the key requirements to human resources is the high level of mobility through the development of professional competencies.

УДК 338.2

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Герасимов Борис Никифорович
доктор экономических наук, профессор
Международный институт рынка, г. Самара
E-mail: boris0945@mail.ru

Ключевые слова: управление, внедрение, инновации, подпроцесс, мероприятия, эффективность, предприятие.

Успешное управление инновационной деятельностью предприятия во многом определяется поиском и внедрением новых подпроцессов, позволяющих решить его проблемы. Основными ожидаемыми результатами реформирования системы управления является повышение значений основных показателей деятельности предприятия.

Основные проблемы отечественных предприятий связаны с низким спросом на предлагаемые продукцию/услуги, высокой степенью износа основных фондов, высоким уровнем издержек и т.д. На сегодняшний день одним из основных способов повышения эффективности деятельности предприятий является внедрение инноваций, которые позволяют решить существующие проблемы. Успех использования инноваций напрямую зависит от эффективности управления. Одним из важнейших инструментов, который позволит организации достичь качественного повышения эффективности управления инновациями является реинжиниринг.

Однако методология реинжиниринга бизнес-процессов, представленная в работе [1], носит общий характер и требует серьезной доработки при проведении изменений в рамках процесса управления инновациями организации. Поэтому воспользуемся методологией реинжиниринга процессов организаций, предложенной в работах [2-4].

При проведении исследования было установлено, что в ООО "Альфа" на хорошем уровне выполняются следующие подпроцессы управления инновациями: управление инновационными идеями, управление потребностью в инновациях, управление прикладными исследованиями, управление инновационным проектированием; управление внедрением инноваций [5].

При проведении исследования были выявлены следующие проблемы управления инновациями на ООО "Альфа": некоторые инновационные идеи рассматриваются не глубоко и не доводятся до внедрения; наличие риска отклонения при внедрении инноваций; создание большого количества невостребованных инноваций; внедрение новых, но не эффективных решений; недостаток квалифицированного персонала; несвоевременность сбора, обработки и передачи информации потребителю.

В ООО "Альфа" была выдвинута задача по совершенствованию существующей системы управления с учетом указанных выше особенностей, а также для решения выявленных ранее проблем.

Для того чтобы решить вышеперечисленные проблемы, необходимо, прежде всего, определить причины их возникновения, а также предлагается использовать подпроцессы, внедрение которых может помочь организации решить проблемы управления инновациями (табл. 1).

Анализ показал, что новыми подпроцессами в рамках процесса управления инновациями являются управление инновационным потенциалом, управление экспериментами, управление экономикой инноваций. Кроме того, необходимо повысить эффективность реализации подпроцесса управления внедрением инноваций на предприятии. С учетом новых подпроцессов, была сформирована структура процесса управления инновациями в рамках системы управления ООО "Альфа" (рис. 1).

Введение этих подпроцессов являются основой для проведения реинжиниринга в ООО "Альфа" и планов дальнейшего развития инновационной деятельности предприятия [7]. Необходимо отметить, что в сфере производства, в первую очередь, необходимо определить потребность в разработке новых и/или улучшении существующих свойств продукции предприятия. Вышеперечисленные проблемы требуют участия специалистов, обладающих достаточной квалификацией и опытом в области управления инновациями в данном предприятии.

Определение подпроцессов для решения проблем (фрагмент)

Наименование проблемы	Причины возникновения	Наименование подпроцессов
Значительное количество инновационных идей не доводится до внедрения	Отсутствие эффективной системы внутренних коммуникаций; Неэффективная организация отбора и выращивания идей	Управление экономикой инноваций
Наличие определенного количества невостребованных инноваций	Несвоевременное формирование запроса на инновации; Отсутствие стратегических приоритетов развития инноваций организации	Управления инновационным потенциалом
Медленное введение инноваций	Отсутствие дифференциации движения программ новых технологий Запаздывание с использованием новых технологий	Управление экспериментами. Управление экономикой инноваций

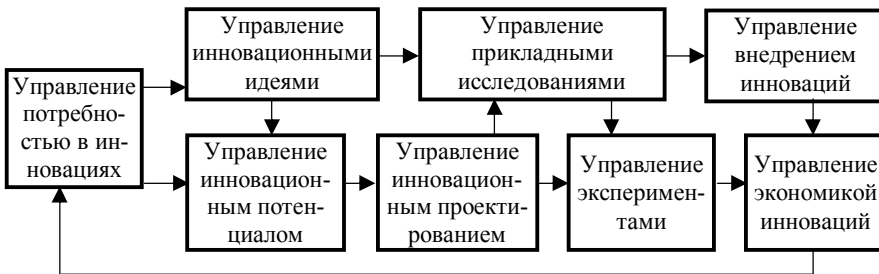


Рис. 1. Модель нового процесса управления инновациями

Как определено в работе [8], подпроцессами управлять напрямую практически невозможно. Необходимо определить функциональные задачи управления (ФЗУ), которые существуют в рамках управленческого цикла каждого подпроцесса, а затем реализовать их для решения выявленных проблем. Каждый подпроцесс в соответствии с работой [9] может быть представлен в виде графа взаимосвязи комплекса ФЗУ. Модель подпроцесса управления экономикой инноваций представлен на рис. 2. Аналогично выполняются модели и других новых подпроцессов.

Для полноценного включения трех новых подпроцессов необходимо также разработать технологии решения всех ФЗУ. Выполняются они в соответствии с методологией, описанной в работе [9].

Введение рассмотренных выше подпроцессов ставит перед сотрудниками соответствующих служб, прежде всего, задачи творческого характера. Специалисты, закрепленные за решение этих ФЗУ, должны обладать не только высокой компетенцией, но и полипрофессиональным мышлением.

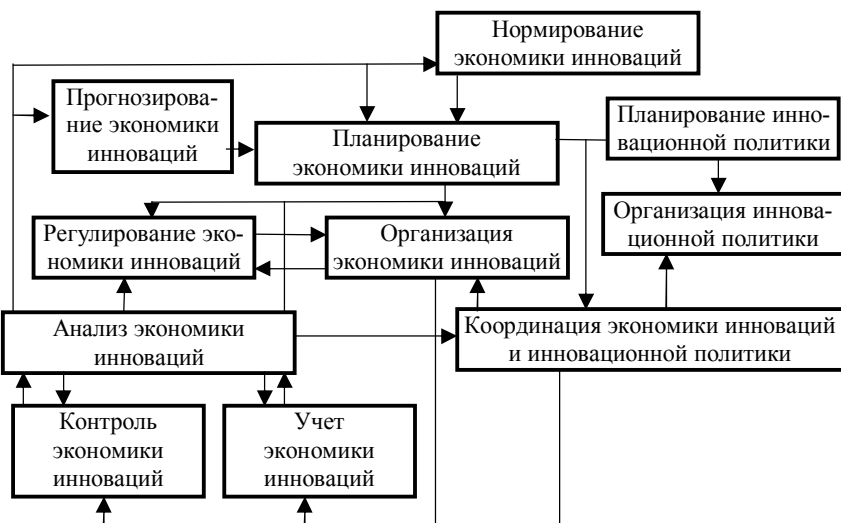


Рис. 2. Модель подпроцесса управления экономикой инноваций

Еще совсем недавно неизбежной основной целью любого бизнеса являлась доход и прибыль. Для ее увеличения наращивались материальные активы и операционные технологии, росло количество работающих. Группой экспертов был определен комплекс инновационных предложений, которые повлияют на совершенствование производственной деятельности в ОАО "Альфа" и позволят решить выявленные проблемы. При этом были определены средства реализации, а также ожидаемые результаты (табл. 2).

Таблица 2

Предложения по развитию предприятия (фрагмент)

Наименование предложения	Средства реализации	Ожидаемые результаты
1. Повышение квалификации персонала	Периодическое обучение в научных базах, кафедрах вузов Организация и проведение выездных семинаров	Освоение новых специальностей Расширение спектра методик Повышение производительности труда
2. Совершенствование диагностической продукции	Приобретение новой диагностической аппаратуры Более эффективное использование имеющегося оборудования	Выявление различных дефектов на более ранних стадиях Расширение спектра оценки качества продукции Повышение своевременности диагностики продукции
3. Улучшение качества технологий	Повышение квалификации персонала Внедрение новых технологий и инструментов	Улучшение качества производства Уменьшение дефектов, брака

Для реализации представленных предложений необходимо подготовить условия для получения после их внедрения максимальной эффективности. Для регистрации уровня, а затем и повышения качества производства необходимо привлечь организацию со стороны, специализирующуюся на проведение аудита. Особое внимание следует уделить постоянному обучению сотрудников, поскольку процесс совершенствования и создания новых программ и методик диагностики и оценки качества продукции в стране и за рубежом происходит непрерывно [10].

Для реализации всех представленных предложений предприятию следует создать управленческую группу и определить обязанности каждого члена группы. Также в целях контроля реализации предложений необходимо создать аналитическую группу, которая будет исследовать деятельность и отчетность группы внедрения и экспертов, а также рассчитывать эффективность и окупаемость предлагаемых предложений. Для освоения новых методов работы необходимо организовать тренинги, семинары, курсы, также подготовить программы адаптации сотрудников к новым условиям труда и технологического процесса. Для определения результативности инновационных предложений экспертам была поставлена задача составить два прогноза. Это было необходимо сделать для того, чтобы определить, каким образом эти предложения повлияют на показатели деятельности ОАО "Альфа". При этом следует знать, какими будут эти показатели, если предлагаемые инновации на предприятии не внедрять.

Прогноз экспертов показал, что без учета предложений, наблюдается некоторое снижение показателей. Данное снижение связано с кризисными явлениями в экономике Самарской области и страны в целом. Однако внедрение комплекса инновационных предложений позволит улучшить производственный процесс в ООО "Альфа", а также позволит существенно повлиять на показатели деятельности предприятия.

Инновационные предложения, связанные с улучшением работы персонала производственных подразделений, позволят руководству ООО "Альфа" разгрузить от большого объема обязанностей их руководителей путем найма одного сотрудника и перераспределения между ними обязанностей. Для этого сотрудника будет создана должностная инструкция, которая позволит запустить инновации в текущий производственный процесс.

Проведение описанных выше инновационных предложений на ООО "Альфа" позволят развить существующую систему управления, а также предотвратят возникновение будущих проблем на предприятии.

Таким образом, были выявлены подпроцессы, которые позволяют оптимизировать процесс управления инновациями ООО "Альфа". Внедрение новых и улучшение существующих подпроцессов позволит предприятию повысить эффективность управления предприятием и значительно улучшить результаты его деятельности. Кроме того, развитие системы управле-

ния инновациями направлено на формирование, поддержание и развитие жизнедеятельности системы управления предприятия на длительное время.

1. *Hammer M., Champy J.* Reengineering the corporation: A Manifesto for business revolution. New York : HarperBusiness, 1993. 223 p.

2. *Герасимов Б.Н.* Развитие функциональной структуры организации. Самара : Изд-во СГЭА, 2003. 164 с.

3. *Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б.* Управление экономическими системами. М. : ИНФРА-М, 2016. 225 с.

4. *Герасимов Б.Н.* Проектирование экономических систем. Самара : НОАНО ВПО СИБиУ, 2014. 83 с.

5. *Герасимов К.Б.* Модель определения очередности приоритетов реализации задач управления // Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 722-726.

6. *Герасимов Б.Н.* Содержание управленческой деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 8 (106). С. 33-37.

7. *Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б.* Технологизация управленческих процессов как методология их совершенствования // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. С. 32-37.

8. *Герасимов Б.Н., Чуриков Ю.В.* Управленческие решения : учеб. пособие. Самара : МГПУ, 2007. 304 с.

9. *Герасимов Б.Н.* Введение в менеджмент: теория, методология, технологии. Самара : НОАНО ВПО СИБиУ, 2014. 384 с.

10. *Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б.* Введение в эффективность экономических систем. Пенза : МАКУ, ПГУ, 2011. 120 с.

DEVELOPMENT OF THE PROCESSES ON THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISES

© 2016 Gerasimov Boris Nikiforovich
Doctor of Economics, Professor
International Market Institute, Samara
E-mail: boris0945@nail.ru

Keywords: management, implementation, innovative, subprocess, activities, efficiency, enterprises.

Successful management of innovative activity of the industrial enterprises is determined by the search and implementation of new subprocess, allowing to solve its problems. In the work the complex of the activities, allowing to increase the effective management of innovative activity of the industrial enterprises is given. The main expected result of reforming the system of management is the increase of the importance of the basic activity indexes of the enterprise.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ УПРАВЛЕНЦЕВ

© 2016 Герасимов Кирилл Борисович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский аэрокосмический университет
E-mail: 270580@bk.ru

Ключевые слова: проблемы, организация, управленцы, исследование, инструментарий.

В любой организации возникают проблемы, которые необходимо решать вовремя и надежно. Важную роль в обнаружении и решении проблем играют управленцы высшего уровня. Для этого нужно проверять их на профпригодность и непрерывно повышать их компетентность.

В современных организациях всегда есть сильные и слабые стороны деятельности. Сильными сторонами гордятся и используют в деятельности организации. Слабые стороны, как правило, требуют пристального внимания (исследования, выявления, формулирования), а затем оперативного поиска средств их локализации, а затем и их преодоления.

Некоторые вызовы во внешней среде часто возникают спонтанно, не зависят от организации, но на них надо оперативно реагировать [1]. Другие проблемы вырастают постепенно именно из слабостей организации, на которые управленцы долго не обращали внимания, не понимали, недооценивали или не имели инструментов влияния. Внимание управленцев к слабым местам организации - это их неотъемлемая функция, предмет пристального внимания и объект принятия управленческих решений. Своевременность реагирования и компетентность в разрешении проблемных ситуаций - это демонстрация лучших качеств управленца. Однако реакция управленцев на проблемы может быть неоднозначной.

Слабые места организации могут быть названы - *патологиями*, т.е. зонами, которые ослабляют конкурентоспособность продукции.

В ряде работ известных авторов [2-4] патологии названы вполне четко и определено. Существуют даже их какая-то классификация и обсуждению патологий была посвящена конференция. Это направление требует повышенного внимания и компетентных специалистов. Однако это вопрос достаточно длительных научных исследований. Большинство патологий (слабых мест) организации связаны с конкретными обстоятельствами их возникновения, Однако пока они не систематизированы.

Круг решаемых проблем в современной управленческой науке очень узок. Это, в основном, находящиеся на поверхности препятствия и сложности в деятельности организаций: качество продукции, небольшой ассортимент. Это, конечно, существенно сужает круг проблем и инструментов для их решения в рамках управленческой методологии.

Однако есть круг проблем в организациях, которые напрямую связан с содержанием и качеством выполнения управленческой деятельности. О них не говорят достаточно громко. Управленцы достаточно независимы в своих решениях и практически никто их не контролирует.

Основными причинами возникновения проблем являются: некомпетентность управленцев; нежелание и неумение видеть противоречия, барьеры; неумение формулировать проблемы; неумение решать проблемы; нежелание части управленцев следовать стратегии организации; несоответствие инструментов стратегии, политики и тактики организации; непрозрачность информации о движении денежных средств и принятии управленческих решений; желание завоевать власть; нежелание тратить прибыль на развитие; сиюминутное обогащение за счет высоких и неоправданных зарплат или бонусов топ-менеджменту.

Однако многие из факторов приведенных выше, приводящих к проблемам и даже к патологиям редко упоминаются в научной литературе.

Некоторые причины возникновения патологий в организациях: неумение многое видеть ситуационную обстановку вокруг себя; неумение и нежелание формулировать негативные явления; нежелание обидеть коллег; отсутствие важнейших свойств управленца.

Любая из представленных причин возникновения патологий в организации выглядит весьма непривлекательно, особенно для высших управленцев и имиджа самой организации. Поэтому диагностика, чаще всего, не доходит до многих глубинных причин, так как они могут стать достоянием общественности, как внутри организации, так и вне ее.

Таким образом, на эти факторы не обращают внимания, поэтому они, как правило, и не изменяются а значит, не исчезнут никогда. Сумеют ли они подорвать существование организации или нет, показывает обычно время или чрезвычайные обстоятельства.

Перемешивание реальных и очевидных, а иногда и несуществующих причин возникновения проблем и патологий достаточно известный прием в деятельности топ-менеджеров. Отсюда и неэффективность большинства предложений, теоретически направленных на изменение существующих негативных явлений в организации, а практически носят явно фиктивно-демонстративный характер и, скорее всего, направлены на отвлечение от главных причин неэффективного состояния организации. Поэтому для исследования состояния организации редко приглашаются независимые эксперты, не ограниченные свободой проникновенного взгляда в самые потаенные уголки организации.

Конечно, качество исследования связано не только с профессионализмом или наблюдательностью экспертов, но также и с их добросовестностью и желанием помочь организации.

В последнее время становится очевидным, что менеджментом занимаются мало потому, что это сложная совокупность вышеназванных различных факторов в деятельности организации и причин их обуславливающих и сопровождающих. Представим себе на минутку, что организация заказала кому-то исследование причин стагнации организации. Понятно, что некоторые причины такого положения дел будут легко выявлены и описаны.

Например, один из важных факторов для многих организаций невысокий уровень качества продукции, Рассмотрим причины этого недостатка глубже. Качество продукции, чаще всего, связано с несвоевременной технологией изготовления продукции/услуг, недостаточной квалификацией и ответственностью рабочих, специалистов и управленцев, слабой организацией производства, низким уровнем инструментов контроля качества.

Для повышения уровня качества надо во всех выявленных компонентах произвести необходимые изменения. Для этого нужны денежные средства, в т.ч. на любые инновационные мероприятия. В первую очередь, источники инвестиций надо искать внутри организации. Внутренние источники надо также исследовать. Но источники могут быть очень разные. Можно обратить внимание, что в организации высокая зарплата управленцев, необоснованные затраты на командировки и другие нецелевые расходы. Так эти причины руководству и так известны. И, как правило, оно на это шло сознательно. Да и не захочет руководство организации менять сложившуюся комфортную ситуацию для себя.

Однако такие исследования вряд ли будут заказаны. Кто же будет заказывать следователей, говоря о пропаже, если она спрятана в доме и на них остались отпечатки заказчика. Либо исследования дойдут до выявления причин первого уровня. Это даст возможность руководству сохранить честь мундира и время подумать, где взять деньги на развитие производственной сферы. Например, взять кредиты или отказаться от высоких зарплат топ-менеджменту. Но могут найтись и другие меры: сокращение персонала, снижение премиальных, т.е. будет решено переложить затраты на инновационные предложения, если они появятся, на рядовых работников.

Смена менеджмента в организации (корпорации) достаточно серьезная вещь, однако она необходима, чтобы не усугубить негативные тенденции и вывести организацию из тупика.

Что можно сделать быстро в организации? Например, реорганизация службы продаж с рационализацией технологий продвижения продукции к потребителю через прямые поставки потребителям или через дистрибьюторов и дилеров. При этом одно из главных условий - это прозрачность формирования сметы затрат, а затем и фиксация фактических затрат на все виды деятельности. Благодаря этому можно оптимизировать расходы, включая численность персонала, транспортные расходы, скидки и т.д. [5].

Особенно следует отметить необходимость возникновения и закрепления дружеских отношений поставщиков и потребителей. Это может выражаться в отгрузке продукции по устной договоренности для ускорения начала продаж. А договора заключаются параллельно. Таким образом, на передний план выходит менеджмент со своими инструментами. Такая практика становится возможной только при условии возникновения необходимого уровня коммуникаций и доверительности между всеми сторонами хозяйственной деятельности и ориентацией партнеров на перспективные отношения в будущем.

В настоящее время практически отсутствуют рекомендации по составлению требований по определению функционального пространства управленцев высшего звена [6, 7]. Какие-либо нормативные документы для высших топ-менеджеров отсутствуют. Поэтому большинство организаций используют известные им прототипы или просто прописывают высшим управленцам обеспечение всех видов деятельности, прописанных в Уставе организации.

С другой стороны, управленцы должны заниматься всеми возможными вопросами, стоящими перед организацией. Это, в основном, текущие вопросы, распределенные между высшими управленцами. Но есть важные вопросы выработки и проведения в жизнь стратегии и политики организации, которые высшие управленцы должны решать сообща.

Если в организации существует Совет Директоров или учредители, то эти органы должны заниматься выработкой требований к управленцам высшего звена. Но, чаще всего, управленцы высшего звена сами устанавливают критерии и показатели своей деятельности. И, как показывает практика, достаточно редко от высших управленцев требуется прогнозирование тенденций развития рынка и внутренних социально-психологических процессов [8].

Топ-менеджеры весьма редко занимаются процессами исследования возможных ситуаций вокруг организации и их последствий. А если занимаются, т.е. в стиле хобби. Поэтому, если возникают какие-либо нестандартные ситуации, то высшие управленцы начинают заниматься этим в пожарном порядке. Каков будет ответ на конкретный вызов времени или другие факторы рынка в этом случае, никто не знает.

В настоящее время учебных боевых учений для высших управленцев организаций в принципе не производится, как, например, у моряков, спасателей и т.д. Поэтому и нет четких требований для принятия адекватных управленческих решений высшими управленцами в чрезвычайных ситуациях [9].

Однако, если организации хотят иметь полноценных управленцев, то надо устанавливать достаточно объемные требования, прописанные в виде нормативов. К тому же необходимо как-то время от времени проверять требуемые умения и зафиксировать их документально [10].

Если высшие управленцы не умеют решать проблемы, надо на это обращать внимание, иначе появится ощущение безгрешности и незаменимости, что по настоящему опасно. При это нужно их заново квалифицировать на профпригодность или аттестовать на компетентность [11-12]. Если это не делать, то организация будет обречена на несвоевременное обнаружение противоречий и затруднений, на вялую замедленную реакцию на них, и, как следствие запоздалую реакцию на возникновение управленческих проблем.

Особняком правовые вопросы некомпетентного управления. Например, нежелание высшими управленцами видеть проблемы. Это выявить не так просто. Также непросто определить желание решать проблемы общими словами или предложение для их разрешения проблем заведомо негодными средствами.

Неправовые действия или бездействие в отдельных случаях могут квалифицироваться статьями Административного Кодекса. Отметим, что применение неадекватных средств можно квалифицировать по-разному. Это может быть неумение, а может быть нежелание. На это иногда достаточно сложно выявить, а тем более соответственно отреагировать.

1. *Герасимов Б.Н.* Содержание управленческой деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 8 (106). С. 33-37.

2. *Пригожин А.И.* Дезорганизация: причины, виды, преодоление. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.

3. *Цветков А.Н.* Концепция патологичности менеджмента: приложения для организаций // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2012. № 4. Экономика. С. 98-107.

4. *Прохоров А.П.* Русская модель управления. М. : ЗАО "Журнал-Эксперт", 2002. 376 с.

5. Российский менеджмент: технологии успеха : учеб. пособие для вузов / Б.Н. Герасимов [и др.]. М. : Муниципальный мир, 2005. 400 с.

6. *Герасимов Б.Н., Чуриков Ю.В.* Управленческие решения. Самара : МГПУ, 2007. 304 с.

7. *Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б.* Технологизация управленческих процессов как методология их совершенствования // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. С. 32-37.

8. *Герасимов Б.Н., Морозов В.В., Семенычев Е.В.* Интенсивные технологии обучения управлению. Самара : Самар. акад. гос. и муницип. упр., 2010. 352 с.

9. *Герасимов Б.Н.* Введение в менеджмент: теория, методологи, технологии : монография. Самара : ВОАНО ВПО СИБиУ, 2014. 384 с. Серия "Энциклопедия управленческих знаний".

10. *Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б.* Введение в эффективность экономических систем. Пенза : МАКУ, ПГУ, 2011. 120 с.

11. *Герасимов К.Б.* Инструментарий технологизации системы управления процессами организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия "Экономика". 2013. № 5 (31). С. 122-130.

12. *Герасимов К.Б.* Разработка модели развития системы управления процессами организации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 31. С. 105-117.

PROBLEMS OF THE ORGANIZATION AND COMPETENCE OF THE MANAGERS

© 2016 Gerasimov Kirill Borisovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State Aerospace University
E-mail: 270580@bk.ru

Keywords: problems, organization, managers, research, instrument set.

In any organization there arise some problems that are necessary to be solved in time and with the help of effective ways. Highly-qualified managers play an important role in finding and solving problems. That is why you should check their professional skills and improve their proficiency continuously.

УДК 342.743:336.22

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

© 2016 Горохова Марина Витальевна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: marin-ov1993@ Rambler.ru

Ключевые слова: налогообложение, некоммерческие организации, налоговая система, налоги, дискриминация, реформа, прибыль, деятельность.

Рассматривается суть проблем, с которыми сталкиваются непосредственно некоммерческие организации, а также налоговые органы при осуществлении их налоговой политики, предлагаются возможные пути их решения.

Налогообложение некоммерческих организаций (НКО) связано со значительным количеством вопросов и спорных моментов. Реформа налогового законодательства в отношении НКО далека от своего логического завершения. Для начала необходимо определить, какие же вопросы являются проблемными. Проблемные вопросы в налогообложении - это такие правовые нормы и соответственно практика, которые не отвечают принципам справедливости, равенства, не отвечают международным нормам и стандартам, ставят под угрозу конституционные права либо ограничивают каким-либо образом деятельность НКО.

Количество некоммерческих организаций в РФ возрастает с каждым годом. По данным федеральной службы государственной статистики число некоммерческих организаций, зарегистрированных на 30 декабря 2015 г., составило 225 489, что на 138 461 организацию больше, чем в 2014 г., и на 140 307 больше, чем в 2013 г.¹

Извлечение прибыли и дальнейшее ее распределение не является основной целью деятельности подобного рода организаций, что обуславливает возникновение ряда проблем, связанных с налогообложением некоммерческих организаций. Прежде всего, связано это с тем, что у полученной данной организацией дохода нет прямого собственника, который мог бы его направить на цели, не предусмотренные в учредительных документах. Но, тем не менее, важным фактом является то, что учредители имеют право на получение части своего имущества при выходе из состава этой организации согласно п. 3 ст. 8 Федерального закона № 7-ФЗ².

Одной из специфических черт данного рода организаций является то, что их деятельность, которая направлена на выполнение задач и поддержку и реализацию интересов тех или иных граждан, ограничена в своем выполнении со стороны государственных органов. Следовательно, налоговая политика государства, в целях привлечения граждан и совершенствования организации их самоуправления, должна предусматривать более гибкий режим, нежели для коммерческих организаций.

Но, с другой стороны, необходимо отметить, что некоммерческие организации не лишены возможности заниматься вспомогательной деятельностью, приносящей им дополнительный доход, как правило, направляемый на поддержку своей основной деятельности. Здесь же, в процессе этой работы, возникает конкуренция с организациями, относящимися к коммерческому сектору³. Очень часто некоммерческие организации имеют значительное преимущество по сравнению с коммерческими в сфере уплаты налогов, соответственно могут быть различные злоупотребления со стороны НКО.

Еще одной важной проблемой является налогообложение дохода НКО. Вполне целесообразной кажется идея применения льготных налоговых ставок по отношению к некоммерческим организациям, с правом регионами снижать налоговые ставки до 0 % для привлечения людей в подобного рода организации, причем облагаться налогом должен только тот доход, который получен от деятельности, прописанной в учредительных документах. Здесь возникает вопрос, как отделить доход, полученный от какой-либо иной деятельности. Например, в случае, когда организация реализует безвозмездно переданные вещи, для того, чтобы полученный доход передать в дом инвалидов, могут остаться какие-то средства. Невозможно в дальнейшем определить источник этих доходов. Соответственно, на этом этапе недобросовестные участники НКО начинают продумывать противозаконные схемы, позволяющие каким-либо образом обойти систему налогообложения.

Эту проблему можно решить следующим образом. Например, на законодательном уровне ввести обязанность НКО по созданию фонда, куда бу-

дуг направляться все временно свободные средства. Далее следует отметить, что эти средства могут быть использованы только на реализацию целей, предусмотренных учредительными документами. Если же они используются на достижение других целей, то налог с этих средств должен уплачиваться на общих основаниях.

Отдельно стоит сказать о наличии возможности ведения недобросовестной деятельности НКО. Необходимо совершенствовать контроль деятельности некоммерческих организаций. Чтобы избежать дополнительные расходы на контролирующие органы, в том числе и налоговую инспекцию, необходимо обязать эти организации предоставлять отчет в электронном виде⁴. Это позволило бы уменьшить количество выездных проверок, сократить количество камеральных.

Так же интересная ситуация обстоит с НДС. По своей сути некоммерческие организации не занимаются предпринимательской деятельностью, ничего не производят, соответственно целесообразно облагать деятельность НКО нулевой налоговой ставкой. Но в таком случае, если коммерческая организация в свою очередь взаимодействует с НКО, то она не сможет получить в дальнейшем налоговый вычет по НДС. Компромиссом является пониженная ставка для НКО. Это снижает налоговую нагрузку на данные организации и облегчает взаимодействие с другими экономическими субъектами⁵.

К числу проблем налогообложения некоммерческих организаций можно отнести проблему дискриминации. В ст. 3 п. 2 Налогового кодекса РФ говорится: "Налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев. Не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала"⁶. Одним из часто встречающихся примеров является предоставление налоговых преимуществ государственным и муниципальным некоммерческим организациям по сравнению с негосударственными НКО. К примеру, в ст. 149 п.2 под. 3 говорится следующее: "Не подлежит налогообложению <...> реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории Российской Федерации услуг по уходу за больными, инвалидами и престарелыми, предоставляемых государственными и муниципальными учреждениями социальной защиты лицам, необходимость ухода за которыми подтверждена соответствующими заключениями органов здравоохранения и органов социальной защиты населения"⁷. Соответственно негосударственные НКО вынуждены оказывать данные услуги больным, инвалидам, престарелым, уплачивая НДС, что подтверждает их дискриминационное положение.

Реформирование системы налогообложения НКО должно носить масштабный характер. В любом справедливом, социальном обществе неком-

мерческие организации являются незаменимым звеном во всей цепочке взаимоотношений между всеми членами общества⁸. Для решения выше поставленных проблем и задач необходимо лишь определить тонкую грань между учетом особенностей этих организаций в системе налогообложения в целом и предотвращением злоупотреблений некоммерческим статусом, предоставленным этим организациям.

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rus15.pdf.

² О некоммерческих организациях : федер. закон от 12 янв. 1996 г. № 7-ФЗ : [ред. от 31 янв. 2016 г.].

³ *Ларина Л.Р.* Источники финансирования некоммерческих организаций и управление ими // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 2 (112). С. 54-57.

⁴ *Назаров М.А., Широков А.Е.* Проблемы повышения эффективности осуществления налогового контроля // Мир в эпоху модернизации и глобализации: политические, экономические и социокультурные аспекты : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. С.Г. Михневой, Л.С. Аникина, Л.В. Рожковой, О.В. Сальниковой. Пенза, 2014. С. 66-70.

⁵ *Кулаков А.И.* Проблемы налогообложения некоммерческих организаций в России // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. 2016.

⁶ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 15.02.16) (с изм. и доп. вступившими в силу от 15.03.16) ст. 3 п. 2

⁷ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 15.02.16) (с изм. и доп. вступившими в силу от 15.03.16) ст. 149 п. 2 под. 3

⁸ Налогообложение стран СНГ / Е.П. Фомин, А.А. Зубкова, М.А. Назаров, О.Л. Михалева, Л.Ф. Лукьяненко, Т.А. Битюкова, В.С. Чариков, М.В. Лукьяненок, О.В. Нестерова, И.Р. Мустакимов, К.С. Черноусова, Е.Ю. Дремова. Самара, 2013.

TAXATION PROBLEMS OF NON-GOVERNMENT ORGANIZATIONS IN RUSSIA

© 2016 Gorokhova Marina Vitalyevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: marin-ov1993@rambler.ru

Keywords: taxation, non-government organizations, the tax system, taxes, discrimination, reform, profit, activities.

In this article we can see the nature of the problems which non-government organizations and tax authorities faced in implementing their fiscal policy, beside here we can see some ways of solution.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2016 Григорцова Елена Николаевна
магистрант

© 2016 Сороколет Ирина Ивановна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: lena9438@mail.ru

Ключевые слова: финансовая устойчивость, собственный капитал, ликвидность, дебиторская задолженность, заемный капитал.

Проведен анализ финансовой устойчивости предприятия, выявлены основные проблемы и предложены возможные пути их решения.

В современных экономических условиях успешное функционирование предприятия зависит от уровня устойчивости его финансового состояния. Финансово устойчивое предприятие имеет ряд преимуществ перед предприятиями аналогичного профиля в получении кредитов, привлечении инвестиций, в выборе контрагентов. Финансовая устойчивость дает возможность предприятию уменьшить зависимость от влияния изменений рыночной конъюнктуры, снизить риск вероятности наступления банкротства¹.

ОАО "347 Военпроект" - организация, занимающаяся проектированием и строительством зданий и сооружений, жилых домов, котельных, тепловых пунктов, насосных станций. Основные виды деятельности компании: архитектурно-строительное проектирование, инженерно-технологическое проектирование, геолого-разведочные и геофизические работы, деятельность в области стандартизации и метрологии². Выполняет функции генпроектировщика и предоставляет инжиниринговые услуги в строительстве, в том числе с разработкой тендерной документации для подрядных торгов. ОАО "347 Военпроект" планирует развитие производственных отношений по проектированию объектов Московской области РФ, энергетических компаний и гражданского домостроения. С 2015 г. ведется работа по контрактам на проектирование базовых военных городков³, по улучшению проекта домов серии "Волга-В" в части фасада и продвижения этого проекта на рынки Самары и других областей России, в том числе по разработке варианта проекта жилого дома повышенной (14-18) этажности⁴. ОАО "347 Военпроект" выполняет полный комплекс проектно-исследовательских работ для строительства объектов промышленно-гражданского и специального назначения в интересах Министерства обороны на территории Приволжского региона ПУРВО. Проанализируем степень финансовой устойчивости предприятия ОАО "347 Военпроект" за 2013-2015 гг.⁵ (см. таблицу).

Анализ показателей финансовой устойчивости

Показатель	Рекомен. значение	2013	2014	2015	2014 к 2013, %	2015 к 2014, %
Коэффициент финансовой независимости	не менее 0,5	0,02	-0,09	-0,55	-0,07	- 0,46
Коэффициент уровня собственного капитала	не менее 0,5	0,43	0,74	0,98	0,31	0,24
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	не менее 0,1	0,01	-0,07	-0,54	0,06	0,47
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	0,71	0,02	0,19	-0,69	0,17
Коэффициент текущей ликвидности	больше 2	1,3	1,7	1,0	0,4	-0,7

Коэффициент финансовой независимости в течение трех лет составлял меньше 0,5, что позволяет говорить о неустойчивом финансовом состоянии предприятия, обусловленном нестабильным состоянием экономики, несмотря на достаточно высокий уровень собственного капитала. Коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности на конец анализируемого периода оказались ниже нормативного значения. Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) показывает степень, в которой оборотные активы покрывают оборотные пассивы. Превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении всех оборотных активов, кроме наличности.

В перспективе организация имеет тенденцию к улучшению показателей финансовой устойчивости. Для укрепления финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятию нужно:

- пополнять собственный оборотный капитал за счет внутренних и внешних источников;
- активно привлекать заказчиков с целью уменьшения масштаба риска неуплаты, который значителен при наличии монопольного заказчика;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- необходима более жесткая политика по отношению к должникам организации: контроль состояния расчетов с заказчиками (по отсроченной задолженности) и своевременное предъявление исковых заявлений;
- оптимизировать численность персонала и повышать уровень квалификации сотрудников организации⁶.

Предложенные мероприятия позволят улучшить финансовое состояние предприятия.

¹ Стрельцов А.В. Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С. 37-44. URL: <http://vestnik.ssee.ru>.

² ОАО "347 Военпроект". URL: <http://347voenproekt.ru>.

³ ОАО "347 Военпроект". URL: <http://proshkin63.narod.ru/index.htm>.

⁴ *Сороколет И.И., Шиянова А.С.* Планирование развития территории поселка // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы XII Междунар. науч.-практ. конф., 21-22 нояб. 2013 г. / редкол. Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2013. С. 185-187.

⁵ Годовой отчет ОАО "347 Военпроект" за 2015 год. URL: <http://www.disclosure.ru/issuer/6316088130>.

⁶ *Кокошников А.О., Сороколет И.И.* Оптимизация численности персонала строительной фирмы в период кризиса // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы XIV Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. / редкол. Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015.

FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE, PROBLEMS AND PROSPECTS

© 2016 Grigortsova Elena Nikolaevna
Undergraduate

© 2016 Sorokolet Irina Ivanovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: lena9438@mail.ru

Keywords: financial stability, equity, liquidity, receivables, debt capital.

The analysis of financial stability of enterprise, the main problems and possible ways of their solution.

УДК 338.47

РОЛЬ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2016 Гурина Екатерина Витальевна
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: e.v.berezina@yandex.ru

Ключевые слова: воздушный транспорт, мировая экономика, социально-экономическое развитие экономики.

Рассматривается роль воздушного транспорта в современной экономике. Показана специфика развития воздушного транспорта, его инфраструктуры. Обозначена его роль в социально-экономическом развитии.

Транспортная система - один из важнейших факторов развития мировой экономики. Эта служба обеспечивает не только передвижение грузов и людей, но и преобразует условия жизни¹. При отсутствии грамотного построения работы транспортного комплекса, без развития транспортной инфраструктуры, а также без совершенствования схем доставки товаров невозможно достичь ни высокого качества и мобильности услуг для всех потребителей, ни снижения рисков хозяйственной деятельности².

Основная стратегия транспортного комплекса - устойчивое развитие. Это означает последовательное улучшение потребительских индикаторов транспорта, выражающихся в доступности услуг, социально-экономических возможностях и подвижности людей, экологии мест их проживания и других формируемых транспортной системой свойствах, которые перейдут следующим поколениям. Транспорт создает условия для развития всей экономики.

Воздушный транспорт получил стремительное развитие благодаря потребности в авиационной технике и в высокоскоростных перевозках особо ценных грузов, почты, пассажиров. Самый стремительный рост приходится на период после Первой мировой войны, в то время пассажирооборот составил порядка 2 млрд пасс./км. В 1950-х гг. 10 млрд ткм, в начале 1970-х достигло 560 млн чел., к концу 1990-х 2300 млн. Грузооборот составил 30 млрд ткм на 1950-е гг. и 293 млрд ткм в 1990-е. А в 2000 г. вырос до 2500 млрд пасс./км, грузооборот достиг 400 млрд ткм.

Увеличение пассажиропотоков способствовало развитию авиационной техники: замены поршневые самолеты на реактивные, улучшены двигатели и конструкции летательных аппаратов, введены в эксплуатацию тяжелые грузовые самолеты, а также появились аэробусы.

В течение всего XX в. продолжается техническое развитие машин - выросли скорости и дальности полета. В конце столетия более острыми стали проблемы защиты окружающей среды (в том числе снижение уровня шума), также выдвинулась проблема выбросов в атмосферу, а также экономичности топлива летательных аппаратов.

Столь же важно благоустройство аэропортов. К наземной инфраструктуре воздушного транспорта предъявляются высокие требования ввиду сложности и дороговизны каждого комплекса. Все более сложной проблемой становится их размещение, так как занимают площадь 70 км² и более. Для решения ведутся разработки самолетов укороченного и вертикально взлета и посадки, что уменьшит взлетно-посадочные полосы и сократит занимаемую аэродромом площадь. Все большее применение находят вертолеты, их используют для перевозки пассажиров и грузов на короткие расстояния, в том числе на внутригородских рейсах.

Таким образом, авиатранспорт добился значительных успехов. Авиация развивается стремительными темпами, повысилось качество обслужи-

вания, используемая техника стала более надежной, увеличилась грузоподъемность и скорость доставки. Наиболее интенсивное движение и спрос приходится на США, Европа и Дальний Восток, на них в совокупности приходится 2/3 всего грузо- и пассажирооборота.

Стратегия модернизации аэропортов заключается в превращении их в международные транспортные узлы, то есть создать сеть остановочных станций с комфортными стыковками между рейсами. Однако объективная оценка инфраструктуры воздушного транспорта возможна только при системном анализе ее взаимодействия с другими отраслями экономики.

Повышение качества транспортных услуг способствует улучшению уровня жизни населения, что сохраняет человеческий капитал региона, снижает уровень безработицы, а также преступности и смертности от ДТП³.

¹ См.: Поляков В., Щенин Р. *Мировая экономика и международный бизнес*. М. : Кронус, 2005. 656 с.; 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. 180 с.

² См.: Носков В.А., Носков И.В. *Социально-экономические проблемы развития транспортного комплекса региона в глобальной экономике (на примере Самарской области)* // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 4 (114). С. 43-48; Носков В.А. *Роль инфраструктурных отраслей в развитии человеческого капитала региона* // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 3 (101). С. 51-58.

³ Носков В.А., Носков И.В. *Водный транспорт как фактор устойчивого развития Самарской области в условиях глобализации мировой экономики* // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С. 41-47.

THE ROLE OF AIR TRANSPORT IN THE MODERN ECONOMY

© 2016 Gurina Ekaterina Vitalyevna

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: e.v.berezina@yandex.ru

Keywords: air transport, global economy, socio-economic development of the economy.

Examines the role of air transport in the modern economy. The specificity of the development of air transport, the infrastructure. Also considered the role in socio-economic development.

ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ

© 2016 Давтян Соня Гагиковна
магистрант

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

Ключевые слова: продвижение, Интернет, семантическое ядро, SEO, юзабилити.

Рассмотрены основные способы продвижения сайтов в Интернете, возможность повышения позиций в поисковой системе, тем самым привлечения новых клиентов.

С возникновением глобальной компьютерной сети с каждым днем увеличивается число ее пользователей. С точки зрения бизнеса, Интернет рассматривается как электронная площадка, где потребитель знакомится и выбирает себе компанию, с которой хочет заключить сделку. Компания в свою очередь должна сделать так, чтобы потребитель смог легко найти ее в поисковике, получить достаточную информацию о продукте и повысить лояльность к бренду¹.

Сегодня сложно представить себе компанию, которая бы не представлялась в Интернете. С увеличением числа конкурентов на электронной площадке, компаниям необходимо быть конкурентоспособными, чтобы не потерять своего клиента. Поэтому очень важно уделять внимание продвижению сайта компании в поисковой системе, что включает в себя работу по таким направлениям, как: подбор ключевых фраз (семантическое ядро) и подготовка тематических статей; поисковая оптимизация сайта; усовершенствования юзабилити и конверсии; внешние ссылки.

Алексей Кураков и Михаил Райцин считают, что для получения высоких результатов работ, надо работать по всем направлениям одновременно, а не заикливать внимание только на одном².

Начать работу над продвижением надо с составлением семантического ядра, то есть подобрать ключевые фразы. На основе этого следует добавить на сайт дополнительные страницы и разделы.

Определить ключевые слова можно с помощью таких инструментов, как Яндекс.Директ и Гугл Адвордс. Там же можно увидеть количество показов страниц по определенным запросам. Чтобы узнать, по каким ключевым словам работают конкуренты, следует воспользоваться сервисом - Мегаиндекс.

После подбора ключевых слов, производится отсев тех ключей, которые повторяются, не могут быть на сайте или бесполезных, которые не увеличат трафик. Если пропустить данный этап, то компания будет нести лишние расходы.

Ключевые слова следует разделять на группы, и в зависимости от группы продвигать или на главной странице, или на внутренних.

Важную роль в процессе продвижения сайта в интернете играет SEO (Search Engine Optimization), т.е. поисковая оптимизация сайта. Это внутренние работы по сайту, которые позволяют улучшить видимость в поисковых системах.

Главная задача поисковых систем - найти страницы, которые соответствовали бы поисковому запросу. А задача оптимизатора - сделать сайт максимально соответствующим нуждам поисковых систем.

Для оптимизации страниц следует, во-первых, подготовить тематические-уникальные статьи для сайта. При написании данных статей, следует учитывать такие моменты, как: чем длиннее тексты, тем предпочтительнее они для поисковых систем; текст должен быть уникальным (уникальность можно проверить через сервис Контент Воч); в текст следует добавлять изображения и таблицы; рекомендуется размещать отрывок текста с ключевыми словами в отдельный небольшой блок, который в свою очередь будет отмечен как важная информация, то данный текст попадет в сниппеты (сниппеты - это текст, который поисковые системы показывают под результатом поиска). Во-вторых, в заголовке и на странице со статьей должны присутствовать ключевые слова, по которым компания продвигается. В-третьих, задать правильное значение метатегов (title, keywords, description). Содержание метатегов отображается в заголовках в результате поиска. Решается использовать лишь один тег на документ³.

Основными причинами, не дающими сайту поисковыми системами выйти в топ по назначенным запросам, являются следующие:

- перенасыщение страницы продвигаемыми ключевыми словами;
- слабая оптимизация страниц;
- продвижение большого количества ключевых фраз на небольшом количестве страниц;
- ошибки в структуре сайта (дублирующие адреса страниц, пустые страницы, сквозные блоки);
- ссылки на плохие сайты (их могут размещать пользователи в комментариях, чтобы этого избежать, можно поставить атрибут, который запрещал бы поисковым системам переходить по этим ссылкам);
- агрессивная демонстрация рекламных материалов.

Поисковые системы постоянно работают над совершенствованием своих алгоритмов, чтобы предоставлять пользователям наилучшие сайты в ответ на их запрос. Чтобы понять, интересна ли та или иная страница посетителям сайта, поисковые системы помимо того, как смотреть, сколько сайтов ссылаются на исследуемый ресурс, начали оценивать поведение пользователей. Сбор информации проводят через свои браузеры, например, Яндекс. Браузер и Гугл Хром, через счетчики Яндекс. Метрика, Гугл Аналитика, Liveinternet, Mail.ru. Те сайты, которые пользователи открывают чаще всего, долго проводят там время и проявляют активность, в приоритете в выдаче поисковыми системами.

Западный эксперт по юзабилити и дизайну, Якоб Нилсен, считает, что поисковая выдача сильно зависит от юзабилити сайтов. Юзабилити - это степень удобства применения пользователями сайта. Сюда входит структура страницы, расположение меню, изображения, размер шрифтов и так далее⁴.

SEO отвечает за привлечение пользователей на сайт благодаря расположению в поисковой выдаче. А юзабилити отвечает за поведение людей после перехода на сайт. Только при взаимосвязи двух процессов появится у компании новый покупатель.

Можно встретить примеры, когда совершенствование одного процесса приводит к ухудшению другого. Например, при активном использовании ключевых слов на странице снижается привлекательность и появляются неудобства чтения, но данное действие позволяет повысить позиции сайта в поисковой системе.

Важно, чтобы сайт отвечал таким критериям, как презентабельность, содержательность, простота и ясность, вовлеченность.

Выделим несколько рекомендаций по проектированию интерфейсов:

1. Краткость и простота текстов.
2. Простота интерфейса.
3. Разбивание текстов на блоки с подзаголовками.
4. Выделение главных тезисов жирным шрифтом.
5. Использование маркированных списков.
6. Размещение основной и важной информации наверху страницы.
7. Использование крупного шрифта и межстрочного расстояния.
8. Использование изображений (фотографий и диаграмм).
9. Выделяющие и приятные на вид ключевые кнопки.
10. Скрытие пустых пунктов меню и вкладок таблиц.
11. Использование конкретики и доказательств.
12. Использование подсказок для интерфейса.
13. Использование модельных окон.

Последнее направление для продвижения сайта является внешние ссылки. Они рассматриваются поисковыми системами как рекомендации по посещению сайта. Чем больше площадок рекомендуют посетить сайт, тем выше будет его позиция в поисковой выдаче.

Перед тем как прибегать к покупке платных ссылок, рекомендуется создать фундамент из естественных. Естественные ссылки - это ссылки, которые пользователи ставят на те сайты, которые считают полезными и интересными.

Мероприятия, обеспечивающие прирост естественных ссылок:

- Проведение конкурсов.
- Внешний контент-маркетинг.
- Внутренний контент-маркетинг.
- Разработка полезных сервисов.
- Разработка бейджей-ссылок.

Первые два пункта позволяют быстро получить естественные ссылки, в то время, как остальные работают на перспективу.

- Количество ссылок на материал пропорционально таким показателям, как:
- Количество просмотров.
 - Интересность и полезность материалов на странице.

Основными типами платных ссылок являются автоссылки и ссылки навсегда.

Автоссылки - это ссылки с ежедневной оплатой, которые автоматически размещаются при помощи скриптов. Они размещаются через автобиржи. Оплата происходит только за время размещения ссылок.

Ссылки навсегда - это ссылки, которые устанавливаются владельцем сайта вручную. Оплата происходит один раз, владелец площадки не снимает ссылку в течение всего времени существования сайта.

Чем больше ссылок ведет на сайт, и чем старше они, тем больше новых ссылок можно ставить ежемесячно.

После создания привлекательного сайта, многие владельцы предоставляют возможность рекламодателям размещать на их площадке рекламу, тем самым получают дополнительный доход от деятельности.

А.Р. Сафина в своей статье про монетизацию сайтов упоминает о том, что для получения дохода важно привлекать как можно больше посетителей на сайт, и тем самым выделяет роль поисковых показателей как ключевую⁵.

Таким образом, рассмотрев основные понятия и способы продвижения сайта в поисковой системе, мы увидели важность этих действий и последствия работ.

¹ Агафонова А.Н., Швецова Е.В. Методика оценки уровня удовлетворенности потребителей услугами интернет-магазинов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 11 (133).

² Кураков А., Райцин М. Эффективное продвижение сайтов. URL: https://gogetlinks.net/template/download_book.php.

³ Иванов И.И. SEO: Поисковая Оптимизация от А до Я. 2015. URL: <http://www.sbp.com/seo-a-z.php>.

⁴ Nielsen J. SEO and Usability. 2012. URL: <https://www.nngroup.com/articles/seo-and-usability>.

⁵ Сафина А.Р. Монетизация сайтов на примере региональных интернет-СМИ // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1 (99).

THE INTERNET AS A PROMOTIONAL TOOL

© 2016 Davtyan Sonya Gagikovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: davtiansonia@gmail.com

Keywords: promotion, Internet, semantic kernel, SEO, usability.

This article is about the main ways how to promote websites on the internet and improve website's ranking in search engine to attract new customers.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

© 2016 Данилина Ксения Васильевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kseniya.danilina@list.ru

Ключевые слова: управление рисками, оценка рисков, бизнес-процессы, возможности, угрозы.

Раскрыта сущность понятия "управление рисками", рассмотрена российская и западная практика управления рисками, а также проанализирована вероятность интегрирования западных систем управления рисками в систему отечественного риск-менеджмента.

Сегодня в мире существует объективная необходимость управления рисками. Недостаточно развитым остается механизм единого комплексного анализа рисков в рамках нестабильной среды существования экономических субъектов.

Под управлением рисками понимается практика выявления и оценки потенциальных рисков экономического субъекта, анализа и принятия мер по защите от них.

Ассоциируя риск с потерями и убытками, многие забывают, что риски несут в себе и дополнительные возможности. Риски и возможности, которые присутствуют в деятельности любого экономического субъекта, должны управляться сознательно и преждевременно. Управление рисками надежнее всего использовать в качестве превентивной меры, а не реактивной. Чтобы подчеркнуть тесную связь между рисками и возможностями существует практика определения их как в положительном отклонении от прогнозируемого состояния, так и в отрицательном. Управление рисками в данном случае интегрируется в систему бизнес-процессов.

Принимая риски, экономические субъекты иногда добиваются больших успехов. Тем не менее, управлять рисками нужно правильно: анализировать возможные риски для того, чтобы достичь сбалансированности потенциальных выгод и потерь.

Основная задача управления рисками состоит в прогнозировании, принятии мер по контролю и предотвращению потерь экономического субъек-

та. Процесс управления рисками включает в себя определение воздействия рисков на финансовый результат, измерение этих воздействий, и решение - как эффективнее защититься от вреда, учитывая характер рисков, целей и ресурсов.

Принимая инвестиционное решение, экономический субъект подвергает себя ряду финансовых рисков. Эти риски могут проявиться в форме высокой инфляции, нестабильности на рынках капитала, спада активности, банкротства и т.п.

Для того чтобы минимизировать и контролировать риски инвестиций - реализуется практика управления рисками. Не придавая значение управлению рисками, система управления экономического субъекта рискует нанести реальный ущерб инвестициям в периоды финансовых потрясений в экономике. Именно поэтому инвесторы и инвестиционные фонды в периоды нестабильности стремятся диверсифицировать свой портфель таким образом, чтобы свети риски к минимуму.

Управление рисками подчиняется логической системе правил, которые охватывают все сферы и виды деятельности *экономического субъекта*. В процессе управления рисками определяются систематические процедуры на основе фиксированной цели и стратегии *экономического субъекта*. Они должны обеспечить реализацию коммерческих выгод в процессе принятия решений и выполнение всех нормативных требований, предъявляемых к системе управления рисками.

Стратегия управления рисками проявляется в принципах управления рисками. Именно они должны гарантировать то, что риски полностью определены, прозрачно представлены для измерения, сравнения и оценки.

В этом случае топ-менеджмент экономического субъекта сможет эффективно управлять и контролировать риски, определять релевантную риск-значимую информацию, которая будет включена в планирование, управление и контроль процессов.

Система управления рисков разработана не только для определения риска, но и количественной оценки риска и прогнозирования его влияния на проект, или экономический субъект в целом. В последующем система оценивает риск как приемлемый или неприемлемый и дает рекомендации по принятию или непринятию риска. Последнее зависит от уровня толерантности проекта или экономического субъекта, характеризуемого его топ-менеджментом, к риску.

Становясь непрерывным процессом, управление рисками, идентифицируя и решая проблемы, сможет быть легко интегрировано и дополнено другими системами, включая: организацию, планирование, бюджетирование и контроль затрат. Непредвиденные ситуации будут уменьшаться, потому что акцент в организации системы управления рисками будет делаться на активное (превентивное) управление, а не реактивное.

Управление рисками - это непрерывный процесс. После того, как менеджерами были выбраны всевозможные риски, которые могут помешать экономическому субъекту выполнить поставленные задачи или поставят под угрозу реализацию стратегического проекта, должны быть выбраны риски, которые, скорее всего, материализуются. В основании этих суждений может лежать опыт относительно вероятности возникновения нежелательного события, подтвержденные исторические данные и т.п.

Надежная система управления рисками основывается на понимании того, то экономический субъект сталкивается с разными по своей природе угрозами. И чтобы справиться с ними, необходимо совершенствовать навыки управления, а также осваивать новые технологии управления, что в совокупности помогает выйти экономическому субъекту на новый уровень, обеспечив конкурентоспособность, а также получить новый взгляд на проблемы и методы их решения.

-
1. *Мамаева Л.Н.* Управление рисками : учеб. пособие. М. : Дашков и К°, 2013.
 2. *Морозова Е.С., Данилина К.В.* Построение модели матрицы рисков как один из этапов в оценке рисков экономического субъекта в системе учета и отчетности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2.
 3. *Морозова Е.С.* Риск-ориентированная система бухгалтерского учета коммерческого предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 9.
 4. *Плошкин В.В.* Оценка и управление рисками на предприятиях : учеб. пособие. Старый Оскол : ТНТ, 2013.
 5. *Уродовских В.Н.* Управление рисками предприятия : учеб. пособие. М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2012.

RISK MANAGEMENT AS A FACTOR OF FINANCIAL STABILITY THE ECONOMIC ENTITY UNDER CONDITIONS OF INSTABILITY

© 2016 Danilina Kseniya Vasilyevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: kseniya.danilina@list.ru

Keywords: risk management, risk assessment, business processes, opportunities and threats.

Discloses the essence of the concept of "risk management". Considered Russian and Western practices of risk management and analyzed the probability of integrating the western risk management systems in the national risk management.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В ГОСТИНИЦЕ

© 2016 Джарруж Жорж
магистрант

© 2016 Никольская Елена Юрьевна
кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
E-mail: george.jarrouj@yandex.ru, nik_elen@mail.ru

Ключевые слова: качество, сервис, обслуживание, потребители, этапы, технология обслуживания, стандарты обслуживания, персонал, гостиница.

Поднимается проблема повышения качества обслуживания клиентов в гостиничном предприятии, даются практические рекомендации, которые позволят значительно повысить качество обслуживания клиентов в гостинице.

Бурное развитие гостиничный бизнес получил с переходом к рыночной экономике. Динамичный рост и жесткая конкуренция ставят проблемы повышения качества гостиничных услуг в число приоритетных и актуальных. Гостиничное обслуживание является сложным и многоступенчатым процессом, начиная с момента выбора клиентом гостиницы и заканчивая его выездом из отеля. Очень важно понимать потребности клиентов, чтобы качество обслуживания соответствовало ожиданиям клиентов, а процесс обслуживания сопровождался эффективным взаимодействием всех основных служб гостиницы.

Качество предоставляемых услуг разделяют на техническое и функциональное. Техническое качество отражает состояние неодушевленных предметов, окружающих клиента в гостинице. Функциональное качество оценивается, как способность услуги удовлетворять потребности клиентов гостиницы, а также процесс взаимодействия с персоналом при предоставлении услуги. Основываясь на восприятии, качество можно разделить на три вида: базовое, требуемое и желаемое. Таким образом, качество услуг - обширное и изменчивое понятие. Для оценки уровня качества предоставляемых гостиничных услуг, необходимо выявить показатели и критерии оценки. По нашему мнению, необходимо выделить следующие показатели: материально-техническая база; квалификация персонала; уровень сервиса, маркетинг, ресурсы.

Совокупность средств труда, функционирующих в гостиницах, составляет их материально-техническую базу (МТБ), к которой относятся здание, технические сооружения, оснащение, машины, оборудование и транспорт-

ные средства. Гостиница не может существовать без основных фондов. МТБ обеспечивает функционирование предприятия. Данный вид средств изнашивается в процессе эксплуатации и включается в себестоимость продаваемой услуги в качестве амортизационного капитала.

Качество, количество и состояние материально-технической базы определяет уровень гостиницы и, соответственно, влияет на качество услуг. Базовыми компонентами качества рабочей силы являются: объем общеобразовательной подготовки работников; уровень общей культуры; уровень профессионализма и квалификации (специальных знаний и умений, компетентности); наличный опыт и навыки работы; нравственная надежность.

Организация обслуживания со следующих этапов: бронирование, предварительная предоплата, встреча и регистрация, обслуживание в период проживания, выезд из отеля - расчет за услуги (выезд, уточнение суммы счета, закрытие файла по размещению данного гостя и т.п.) (см. таблицу).

Технологический цикл (guestcycle)

Этапы процесса обслуживания, входящие в технологический цикл	Функции службы приема и размещения
Предварительный заказ мест / Бронирование	Получение заявки на размещение в определенное время с указанием фамилии, имени, отчества, сроков проживания, вида оплаты
Встреча-прием	Проверка бронирования, готовности номера к продаже
Регистрация	Регистрация, миграционный учет, выделение номера и выдача ключей
Предоставление услуг проживания и питания	Сопровождение гостя, уведомление других департаментов о прибытии, открытие счета
Предоставление дополнительных услуг в период проживания	Организация предоставления дополнительных услуг (бизнес-центр, оздоровительные услуги, бытовые услуги, экскурсионные программы)
Окончательный расчет	Сбор и проверка счетов гостя, контроль оплаты за дополнительные услуги
Оформление выезда гостя	Уведомление всех подразделений отеля о выбытии гостя, внесение изменений в историю гостя
Послепродажное обслуживание	Формирование базы данных постоянных клиентов, общение через социальные сети, почтовые рассылки, спецпредложения, поздравления с личными праздниками, приглашение на корпоративные мероприятия

"Золотое" правило обслуживания гласит, что гостей следует обслуживать так, как бы вы хотели бы, чтобы обслужили вас. Стандарты качества

обслуживания определяют критерии, необходимые для обеспечения менеджмента качества. Это совокупность процедур и каждодневных операций, выполняемых персоналом и способствующих максимальному удовлетворению посетителей (знать, чтобы предвидеть, предвидеть, чтобы управлять). В связи с этим, гостиничные предприятия обязаны создать комплекс нормативных документов, определяющих: требования к внешнему виду и поведению персонала; методы обслуживания и управления конфликтами, стандарты телефонного этикета, уровень владения иностранным языком в пределах своих обязанностей.

Для повышения качества обслуживания необходимо разработать для каждой службы гостиницы профессиональные стандарты, которые будут определять, требования к уровню подготовки и практическому опыту, владению иностранными языками, основные обязанности, права, ответственность каждого работника, порядок взаимодействия с другими службами в процессе организации обслуживания. Письменные профессиональные стандарты позволят добиться того, чтобы каждый работник четко знал что, как и когда он должен выполнять на рабочем месте, но и объективно оценить качество своей работы, что часто бывает очень сложной задачей в отелях.

Стандарты и технология обслуживания гостя в отеле имеет следующие специфические особенности:

- производство гостиничных услуг требует кооперации нескольких служб, координации действий работников разных подразделений;
- работник, переадресовавший просьбу гостя другому специалисту, тем самым оставляет просьбу гостя невыполненной;
- большинство рабочих профессий имеет низкий статус и поэтому на этих позициях работают иммигранты из развивающихся стран со слабым уровнем подготовки;
- жесткие требования к подготовке персонала, так как от контактного персонала отеля требуется умение работать с разными по национальности, культуре, статусу, возрасту людьми;
- круглосуточное обслуживание и производство гостиничных услуг;
- рабочее время персонала ненормированное;
- высокие психологические нагрузки, поэтому требуется высокая работоспособность и выносливость работников, а также эмоциональная устойчивость. Поддержанию высокого качества услуг в гостинице будут способствовать следующие виды внутрифирменного обучения:
 - инструктаж при приеме на работу, сотрудники получают инструкции по технике безопасности и охране труда, противопожарной защите, санитарным нормам, а также по поведению персонала в чрезвычайной ситуации;
 - вводное обучение для вновь принятых работников, которое позволяет сократить время вхождения нового сотрудника в должность, повысить эффективность работы сотрудника с первых дней, выявить потенциал работника и сократить текучесть кадров в период испытательного срока;

- наставничество, с помощью которого проводится обучение новых работников выполнению функциональных обязанностей, технологии и стандартам обслуживания;

- корпоративные тренинги: а) по развитию необходимых корпоративных навыков; б) по развитию управленческих навыков (повышение личной эффективности руководителя; управление временем, деловой этикет); в) по развитию коммуникативных навыков; технике эффективных продаж, в том числе и по телефону; рассмотрению жалоб и предупреждению конфликтов, успешному проведению переговоров и презентаций; г) по повышению профессионального уровня сотрудников в соответствии с требованиями бизнеса (обучение необходимым функциональным навыкам, необходимым для успешной работы в настоящее время и в будущем);

- повышение квалификации специалистов (при организационных изменениях: переход на новые технологии, ресурсы, развитие инфраструктуры, новые направления деятельности, освоение смежных профессий). Организация внутрифирменного обучения в гостиничном предприятии позволяет:

- повысить качество обслуживания; подготовить отель к изменениям и снять сопротивление сотрудников к нововведениям;

- сформировать единую идеологию менеджмента в отеле и понятийный аппарат;

- сформировать единые корпоративные ценности и культуру;

- обеспечить генерацию идей в развитие гостиницы и стимулирование непрерывного обучения персонала гостиницы;

- развить навыки практического использования современных подходов к ведению бизнеса и реализовать конкурентное преимущество гостиницы; укрепить функциональные связи внутри предприятия;

- гибкую адаптацию к изменениям окружающей среды предприятия, повысить конкурентоспособность и прибыльность отеля.

1. Абарина А.А., Никольская Е.Ю. Совершенствование методов внутрифирменного обучения персонала в индустрии гостеприимства и туризма // Наука и мир. 2015. № 11 (27). С. 169-171.

2. Джарруж Ж., Никольская Е.Ю. Пути совершенствования технологии обслуживания клиентов в отеле // Общество, Наука и Инновации : сб. науч. конф. Уфа : Аэтерна, 2015. С. 149-154.

3. Зайцева А.А., Никольская Е.Ю. Современные методы оценки качества на предприятиях индустрии гостеприимства // Ceteris Paribus. 2015. № 4. С. 75-79.

4. Мазяр Д., Никольская Е.Ю. Пути повышения качества гостиничного сервиса // Наука и Мир. 2016. Т. 2. № 1 (29). С. 30-34.

5. Никольская Е.Ю., Евстигнеева Д.К. Современные проблемы развития гостиничного бизнеса // Наука и мир. 2015. Т. 1. № 11 (27). С. 143-146.

6. Никольская Е.Ю. Повышение качества профессионального обучения специалистов индустрии гостеприимства // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 10 (120). С. 115-120.

7. Харебова К.А., Никольская Е.Ю. Качество обслуживания: современные подходы к оценке и совершенствованию на предприятиях индустрии гостеприимства // Научные труды Swold. 2015. Т. 12. № 1 (38). С. 47-55.

IMPROVED CUSTOMER SERVICE IN THE HOTEL

© 2016 Jarrouj George
Undergraduate

© 2016 Nikolskaya Elena Yuryevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov
E-mail: george.jarrouj@yandex.ru, nik_elen@mail.ru

Keywords: quality, service, maintenance, consumers, steps, technology services, service standards, staff hotel.

The article raises the problem of increasing the quality of customer service in the hospitality company, provides practical recommendations for improvement.

УДК 658.7

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ СНАБЖЕНИЯ

© 2016 Динукова Олеся Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: odinukova@yandex.ru

Ключевые слова: логистические методы, снабжение, оптимизация.

Рассмотрены метод рейтинговых оценок и АВС-анализ для группировки поставщиков по их значимости для компании как инструмент оптимизации снабжения.

Эффективная организация системы снабжения на предприятии - один из важнейших аспектов, которые оказывают влияние на конкурентоспособность бизнеса. Закупки материально-технических ресурсов и услуг составляют значительную долю расходов любой компании - в зависимости от вида ее деятельности от 20 до 50% всех операционных расходов. Таким образом, оптимизируя снабженческую деятельность, можно заметно улучшить финансовые показатели бизнеса. Большинство компаний не используют этот относительно простой рычаг для повышения прибыльности и весьма недальновидно относятся в сфере снабжения. Самые преуспевающие компании прицельно занимаются вопросами снабжения, эффекты изменений концепции закупок по отдельным категориям могут достигать 30-40% от общих затрат на снабжение.

Резервы повышения конкурентоспособности заключены в использовании инструментария логистики и управления цепями поставок. Одной из основных проблем, выделяемой российскими учеными и специалистами является отсутствие управленческого подхода в большинстве организаций, направленного на оптимизацию межфирменных операций в стадиях сбыта, производства и снабжения в направлении снижения издержек¹.

Любое предприятие не является единственным субъектом на рынке. Его окружают различные системы, с которыми оно активно взаимодействует. Поскольку предприятие невозможно представить вне сложных и динамичных отношений с внешней средой, оно является открытой системой. И как открытая система оно зависит и от поставок ресурсов, потребителей, кадров, конкурентов и т.п. Поэтому необходимо постоянно приспосабливаться к этой среде, чтобы сохранить конкурентоспособность и обеспечить эффективную работу предприятия. В процессе анализа необходимо изучать внешнюю среду предприятия, а также отношения на предприятии. Анализ и планирование процесса преобразования являются механизмами управления внутренней средой предприятия, что также является немаловажным. Используя потенциал внутренней среды также можно повлиять на результаты деятельности в целом, и добиться поставленных целей.

В качестве инструмента оптимизации снабжения на примере предприятия предложено использование рейтинговой оценки поставщиков, для чего определена значимость критериев выбора поставщика.

Для установления определенных коммерческих связей, предприятие должно решать сложные задачи по выбору наиболее выгодных поставщиков, установления рациональных путей товародвижения и способов доставки продуктов. Решение о выборе конкретной фирмы-поставщика является для предприятия одним из существенных параметров, влияющих на установление хозяйственных связей при закупке материальных ресурсов и определяющих успешное функционирование предприятия.

Большое количество и разнообразие потенциальных поставщиков, требуемых материальных ресурсов приводит к тому, что особое внимание нужно уделять выбору тех контрагентов, которые могли бы с наибольшим эффектом обеспечить успешную закупочно-сбытовую деятельность предприятия. На примере фирм ЗАО "Сатурн-Самара", ООО "САМНИТ" и ООО "АДС", которые являются поставщиками компании, выберем наиболее подходящего из них.

При анализе затрат на производство продукции за анализируемый период выявлено, что наибольшая часть себестоимости продукции составляет закупаемое сырье и материалы, соответственно 63,4% от общей суммы затрат. В связи с этим, если поступивший материал будет низкого качества, это сделает некачественным всю конечную продукцию и испортит репута-

цию фирмы, а отсутствие данного материала, требующегося регулярно, неизбежно ведет к остановке производства, что также недопустимо. Из этого следует, что наиболее значимыми критериями выбора поставщика является качество поставляемой продукции и надежность поставки.

Значимость остальных критериев установлена экспертным путем. Отсюда критериями оценки и отбора поставщиков материальных ресурсов также являются приемлемая цена, возможность поставки разноассортиментной продукции и выгодные условия платежа.

Анализируя объем закупаемой продукции у поставщиков, можно отобрать наиболее значимых из них, занимающих наибольшую долю в общих закупках и провести для них рейтинговую оценку (табл. 1).

Таблица 1

Расчет рейтинга поставщиков компании

Критерий выбора поставщика	Удельный вес критерия	ООО "САМНИТ"		ООО "АДС"		ЗАО "Сатурн-Самара"	
		Оценка значения критерия	Произведение удельного веса критерия на оценку	Оценка значения критерия	Произведение удельного веса критерия на оценку	Оценка значения критерия	Произведение удельного веса критерия на оценку
1. Качество материала	0,3	9	2,7	7	2,1	9	2,7
2. Надежность поставки	0,3	7	2,1	5	1,5	9	2,7
3. Цена	0,15	7	1,05	9	1,35	8	1,2
4. Возможность поставки разноассортиментной продукции	0,15	5	0,75	9	1,35	7	1,05
5. Выгодные условия платежа	0,1	6	0,6	8	0,8	7	0,7
Итого	1,00		7,2		7,1		8,35

После определения рейтинга можно определить, что наилучшим поставщиком для предприятия является ЗАО "Сатурн-Самара", которое отвечает нашим требованиям не только по качеству материала и надежности поставки, но и имеет необходимый ассортимент продукции и по разумным ценам.

В качестве инструмента оптимизации закупочной деятельности можно рекомендовать использование АВС-метода для группировки поставщиков

по их значимости для компании и выявления группы поставщиков, которым следует уделять наибольшее внимание (табл. 2). ABC-классификация основана на принципе Парето: "Внутри определенной группы или множества отдельные малые части обнаруживают намного большую значимость, чем это соответствует их относительному удельному весу в этой группе".

Проведение ABC-классификации включает ряд этапов²:

1. Выбор критерия классификации.
2. Расчет нарастающего итога значения критерия классификации.
3. Выделение классификационных групп.

Существуют разные варианты разбивки по классификационным группам. Классический ABC-метод проводится на основе закона Парето, утверждающего, что 80% значений качественного критерия определяется 20% количества выбранной совокупности объектов. При проведении данной классификации на примере поставщиков предприятия позиции, имеющие до 80% нарастающего итога критерия классификации отнесены к группе А. В группу В включены позиции, имеющие от 80 до 90% нарастающего итога. Оставшиеся номенклатурные позиции включены в группу С.

Следует отметить, что классическое соотношение 80/20 не является обязательным к применению. В каждой отрасли это соотношение очень разное, диктуется особенностями развития отрасли и не является величиной постоянной. В условия высоко динамичного рынка она может меняться ежегодно. Для точного определения необходимо провести предварительный анализ пороговых скачков, например, построив кривую Лоренца.

Существуют универсальные практические рекомендации для каждой группы, которые может использовать предприятие в своей деятельности.

Таблица 2

ABC-анализ поставщиков по объему закупаемой продукции в 2015 г.

Поставщики	Доля закупаемой продукции в обороте, %	Доля в обороте с накопительным итогом, %	Группа
ЗАО "Сатурн-Самара"	28,50	28,50	А
ООО "АДС"	18,81	47,31	А
ООО "САМНИТ"	17,31	64,62	А
ООО "Самарские профильные конструкции"	12,54	77,16	А
ООО "Промышленная металлургическая компания"	6,97	84,13	В
ООО "Техстрой"	4,36	88,49	В
ООО "Монолит"	3,61	92,10	С
ООО "Мерлин"	3,27	95,37	С
ООО "Пластик"	3,03	98,40	С
Прочие	1,60	100	С

Результат ABC-анализа - группировка ресурсов по трем категориям: Категория А включает ограниченное количество наиболее ценных видов ресурсов, которые требуют тщательного планирования, постоянного (возможно, даже ежедневного) и скрупулезного учета и контроля. Ресурсы этой группы - основные в бизнесе фирмы.

Категория В составлена из тех видов ресурсов, которые в меньшей степени важны для компании и требуют обычного контроля, налаженного учета (возможно, ежемесячного). Категория С включает широкий ассортимент оставшихся малоценных ресурсов, характеризующихся упрощенными методами планирования, учета и контроля.

Правильно организованная снабженческая деятельность позволит организации получать значительные конкурентные преимущества уже на стадии работы с поставщиками за счет выбора наиболее приемлемой по соотношению "цена - качество" продукции, эффективной формы организации закупок и способа товародвижения, способа оплаты продукции, а в общем виде за счет выбора делового партнера, который по совокупности характеристик в наибольшей степени удовлетворяет требованиям заказчика³. Это трудная и ответственная работа, требующая творческого подхода, ответственности и глубоких знаний как в области логистики, коммерции, так и маркетинга, права.

¹ Динукова О.А. Управление финансовыми потоками в логистике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 8 (130). С. 113-115.

² Логистика. Интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок : учебник / В.В. Дыбская [и др.]. М. : ЭКСМО, 2009. 944 с.

³ Динукова О.А. Оптимизация снабжения как инструмент повышения прибыльности компании // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., 18-19 нояб. 2010 г. Ч. 4. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. С. 27-29.

LOGISTIC OPTIMIZATION METHODS OF PROCUREMENT

© 2016 Dinukova Olesya Anatolyevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: odinukova@yandex.ru

Keywords: methods of logistics, procurement, optimization.

Considered the rating of suppliers and ABC-analysis as a tool for optimization of supply.

ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В ПРОЕКТАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

© 2016 Доргушаова Асиет Каплановна

кандидат экономических наук

Майкопский государственный технологический университет,

Майкоп, Республика Адыгея

E-mail: asdor81@mail.ru

Ключевые слова: институционализация, институты развития, государственно-частное партнерство.

Рассматриваются институциональные аспекты реализации проектов импортозамещения. Предлагаются формирование и развитие институтов ГЧП, ориентированных на поддержку промышленного бизнеса.

Для стимулирования реализации механизмов ГЧП в проектах импортозамещения представляется необходимым формирование наряду с традиционными новыми взаимосвязанных и взаимосогласованных институтов, которые создадут своего рода *матрицу экономического поведения*, обеспечивающую наиболее конструктивные взаимодействия государства и бизнеса в ходе совместной реализации ими проектов импортозамещения посредством совокупности механизмов, ориентированных на позитивную конвергенцию и упорядочение приоритетов взаимодействующих экономических агентов, минимизацию их транзакционных издержек.

К числу таких новых институтов можно отнести следующие.

Институт страхования и гарантий. Необходимость формирования данного института обусловлена наличием значительных рисков, возникающих в процессе реализации проектов несырьевого импортозамещения. Помимо риска невостребованности продукции отечественного производства российские компании сталкиваются с валютными рисками, сложностями привлечения инвестиций. Достаточно большое количество страховых компаний страхует отдельные виды рисков промышленных предприятий. Однако для развития проектов импортозамещения необходимо комплексное страхование рисков, операционной деятельности, предполагающее наличие гарантий возмещения как материального ущерба, возникающего при производстве, транспортировке, монтаже оборудования и прочее, так и непредвиденных расходов и финансовых потерь, связанных с ошибочно принятыми маркетинговыми решениями, кредитными и валютными рисками, усилени-

ем санкционных мер и т.п. Данную комплексную защиту способно обеспечить только государство. Страховые компании, безусловно, также должны нести определенную долю ответственности по компенсации возможных убытков, однако большая их часть должна покрываться государством, поскольку успешность промышленной политики определяется не только количеством реализованных эффективных проектов импортозамещения, но и во многом зависит от уровня развития системы поиска квазинноваций. Однако помимо финансовых гарантий необходима государственная гарантия стабильности условий заключаемых контрактов, получения кредитов и пр. на весь срок реализации проекта. Заметим, что наличие государственных гарантий позволит значительно повысить инвестиционную привлекательность отечественных промышленных компаний.

Институт государственных закупок и государственного заказа. Развитие данного института представляется одним из важнейших направлений промышленной политики, обеспечивающим не только государственную поддержку наиболее перспективных отечественных производителей в реальном секторе экономики, но также регулирование и контроль за распределением и расходованием государственных средств. Не менее значимым является развитие системы государственного заказа в составе единой системы государственных закупок. Являясь носителем новой концепции экономического развития российской экономики, ориентированной на импортозамещение в реальном секторе, представляется, что государство должно значительно расширить свои функции в сфере госпредпринимательства в границах отдельных регионов. В настоящее время система госзакупок в регионах (помимо оборонной промышленности, связи и сферы здравоохранения) находит наибольшее распространение в сфере строительно-дорожных работ и мало ориентирована на решение задач импортозамещения в реальном секторе промышленности. Это обусловлено неразвитостью системы проектного финансирования, включающей механизмы оценки и отбора проектов рационального импортозамещения, а также существующей несогласованностью финансово-кредитных механизмов и механизмов налогового стимулирования отечественных производителей [7, 1]. В результате система государственного заказа, призванного в рамках политики импортозамещения выступать экономическим инструментом реализации функции формирования внутреннего спроса на отечественную продукцию, не обеспечивает реструктуризацию его структуры.

По мнению ряда экспертов, развитию института госзакупок, а также стимулированию спроса на отечественную продукцию будет способствовать создание *института стандартизации и сертификации*. Как подчеркивает руководитель Росстандарта А. Абрамов, "современные стандарты для российского производителя - это ключ к расширению рынка сбыта для своей продукции на внутреннем рынке и возможность для экспансии на внешние

рынки. Сегодня для нас это реальная возможность использовать новые технологии на основе лучших мировых практик. В этом смысле стандарты - это своего рода летопись научно-технических достижений, которые уже есть на текущий момент, это библиотека открытых технологий, где любой специалист может применять их на практике" [6]. Стандартизация является одним из основных инструментов обеспечения качества производимой продукции. Подчеркнем при этом особую важность данного положения для реализации политики рационального импортозамещения в российских регионах, поскольку его необходимо обеспечивать, в первую очередь, посредством реализации конкурентных механизмов, когда спрос на импорт замещается спросом на продукцию отечественного производства не в результате ограниченности первого, а в результате потребительских предпочтений. Другими словами, необходимо не *принудительное импортозамещение*, осуществляемое посредством введения санкционных мер на ввоз товаров из-за рубежа, а *конкурентное импортозамещение*, обеспечиваемое соответствием товаров российского производства мировым стандартами, их способностью конкурировать с импортируемыми.

В этой связи не менее значимым в создании институциональной матрицы экономического каркаса несырьевого импортозамещения является развитие системы государственного финансирования фундаментальной науки и университетского образования. Новая структура *технологических знаний превращается в институт*, "определяющий вектор развития хозяйственных систем разных стран, и обеспечивает возможности роста этих систем по базовым агрегатам" [2]. В этой связи государство должно способствовать формированию такой системы образования, которая обеспечит подготовку специалистов, способных провести реиндустриализацию и обеспечить рациональное импортозамещение в реальном секторе региональной экономики.

Реализация проектов импортозамещения предполагает проведение серьезных технологических изменений в региональной промышленности, освоение новых отраслей и видов деятельности, для которых требуются высокообразованные, квалифицированные специалисты, способные работать с новым оборудованием. Это предполагает необходимость формирования нового контента образования, "который в идеале должен не только соответствовать новым технологиям, но и опережать их, предвосхищая развитие технологий в конкретной профессиональной области деятельности" [1]. В этой связи представляется важной институционализация новых форм взаимодействия региональной промышленности с вузами. Сейчас, несмотря на распространение концепции университета предпринимательского типа, преобладающими остаются старые модели в системе отношений "вуз - промышленность" (базовая кафедра, заказной НИОКР и др.), тогда как новые формы трансфера, включая стартапы, не развиваются, в том числе, по причине неразвитости таких институциональных механизмов в регионах.

1. *Аванесов В.С., Балаба В.И., Кершенбаум В.Я.* Контент образовательных технологий в задачах формирования профессиональных компетенций // Компетентность. 2015. № 3 (124).

2. *Аксенов В.В., Сычев Р.А.* Финансовые инструменты обеспечения промышленной политики крупных компаний оборонно-промышленного комплекса в условиях ресурсных ограничений // TERRA ECONOMICUS. 2014. Т. 12. № 2-3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-instrumenty-obespecheniya-promyshlennoy-politiki-krupnyh-kompaniy-oboronno-promyshlennogo-kompleksa-v-usloviyah-resursnyh-ixzz3vQny7CSn>.

3. *Измайлов А.М.* Влияние информационно-знанийевой среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. / редкол.: Л.В. Винницкий [и др.]. 2014.

4. *Измайлов А.М.* Особенности конкуренции и проблемы отечественного фармацевтического рынка // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-2.

5. *Измайлов А.М., Погорелова Е.В.* Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100).

6. Стандартизация и импортозамещение: синергия для новой экономики. URL: http://omskestest.ru/stati/article_post/standartizatsiya-i-importozameshcheniye-sinergiya-dlya-novoy-ekonomiki.

7. Управление проектами : учебник / Л.Г. Матвеева [и др.] ; Южный федеральный ун-т. Ростов н/Д, 2009. Серия "Высшее образование".

8. *Чернова О.А.* Системообразующие принципы формирования стратегии инновационного развития региона // Вестник Оренбургского университета. Оренбург, 2009. № 10 (116).

INSTITUTIONALIZATION OF PUBLIC-PRIVATE INTERACTIONS IN THE PROJECTS OF IMPORT SUBSTITUTION

© 2016 Dorgushaova Asiet Kaplanova
Candidate of Economics

Maykop State Technological University, Maykop, Republic of Adygea
E-mail: asdor81@mail.ru

Keywords: institutionalization, development institutes, public-private partnership.

The article considers institutional aspects of the implementation of projects of import substitution. Proposed the formation and development of PPP institutions focused on support of industrial business.

ПРЕИМУЩЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ОМНИКАНАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКИНГА

© 2016 Дьякова Ольга Николаевна
аспирант

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва
E-mail: Diakova.olya@yandex.ru

Ключевые слова: дистанционный банкинг, система дистанционного банковского обслуживания, омниканальное обслуживание, коммерческий банк, экономическая эффективность.

Выявлены и обоснованы преимущества реализации концепции омниканального обслуживания для развития системы дистанционного банкинга кредитной организации.

Поиск способов и направлений развития системы дистанционного банкинга остается актуальной задачей для российского банковского рынка, особенно регионального его сегмента. Сегодня на смену стратегии многоканального банковского обслуживания приходит концепция омниканального банкинга¹. Она заключается в интеграции всех возможных каналов предоставления банковских услуг и обслуживания на основе единого функционала и непрерывного, единообразного взаимодействия². Изучение концепции омниканального обслуживания в кредитных организациях позволило нам выделить ряд преимуществ для развития дистанционного банкинга на ее основе.

Во-первых, повышение интенсивности продаж и скорости обслуживания. При омниканальной архитектуре существующие либо новые продукты становятся доступны для продажи во всех видах системы дистанционного банкинга мгновенно. Благодаря этому сокращается время вывода продуктов на рынок и повышается интенсивность продаж. За счет функционирования единой платформы обработки транзакций в омниканальном банкинге увеличивается скорость обслуживания клиентов. При обращении в другой вид системы ДБО клиенту не нужно начинать процесс оформления продукта/услуги заново. Банковское обслуживание становится по-настоящему мобильным. Доступ к одинаковым по функциональности и качеству банковским продуктам и услугам теперь осуществляется не зависимо от выбранного вида дистанционного банкинга для коммуникации. Во-вторых, увеличение количества и объема операций в системе дистанционного банкинга. Данное преимущество является логичным следствием предыдущего. Качественно новый уровень удобства и расширенная функциональность системы дистанционного банкинга, достигнутые с помощью омниканальности, ведут к новому витку роста пользовательских обращений и финансовых транзак-

ций. В-третьих, снижение издержек кредитной организации. Омниканальность позволяет в определенной части заменить дорогостоящие каналы обслуживания и продаж (банковские отделения) менее дорогими (система дистанционного банкинга) за счет эффективного распределения задач между сотрудниками банка и самообслуживанием. Данное обстоятельство неизбежно приводит к снижению издержек кредитной организации. Рациональное распределение клиентских обращений в омниканальном банке и рост количества операций в дистанционном банкинге обеспечивают высокую экономию³ на содержание персонала и отделений. Таким образом, выявлено четвертое преимущество - увеличение экономии от проведения операций в системе дистанционного банковского обслуживания. В-пятых, рост комиссионных доходов от операций в омниканальной системе дистанционного обслуживания за счет интеграции в нее дополнительных сервисов. Интеграция в омниканальную систему дистанционного обслуживания дополнительных сервисов может оказываться на возмездной основе. Соответственно, выступать еще одним источником прямых комиссионных доходов. Широкий спектр предоставляемых продуктов и услуг в системе дистанционного банкинга, высокая скорость организации бизнес-процессов, взаимозаменяемость различных каналов продаж и другие привлекательные условия для клиентов, предлагаемые благодаря омниканальности, позволят повысить их расположенность к банку, закрепить и продолжить сотрудничество. Кроме того, встроенные в дистанционный банкинг сервисы управления личными финансами накапливают информацию, обеспечивают ее хранение и анализ. В этой связи клиенту будет сложнее перейти на обслуживание в другой банк, так как есть основания полагать, что он не захочет расставаться с накопленными массивами данных. Поэтому существующая клиентская база активных пользователей системы дистанционного обслуживания не будет подвергнута риску уменьшения в течение длительного периода времени. Из этого следует шестое преимущество - увеличение лояльности клиентов к системе дистанционного банкинга именно данной кредитной организации. В перспективе социальные сети станут еще одним совершенно полноценным каналом дистанционного банковского обслуживания розничного сегмента бизнеса. Уже сегодня существуют банковские приложения, в которые вход осуществляется прямо из социальной сети, и осуществляются операции. Ярким примером является работа Сбербанка в этом направлении. В настоящее время в приложении реализован ограниченный функционал. В будущем стоит ожидать превращение социальных сетей в полноценный элемент архитектуры омниканального банкинга.

Таким образом, применение концепции омниканальности позволит качественно усовершенствовать систему дистанционного обслуживания и повысить ее экономическую эффективность.

¹ Стратегия развития "Сбербанка" до 2018 года. URL: http://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2018.

² См.: *Кирьянова А.* По интерфейсу встречают: как банки развивают ДБО? // Материалы конференции "Системы ДБО: перспективы развития". М., 2015. 17 февр. URL:

http://banks.cnews.ru/articles/po_interfejsu_vstrechayut_kak_banki; Народицкий И. Омниканальность или что на самом деле стоит за сокращением отделений // Официальный сайт "Банкир.ру". URL: <http://bankir.ru/publikacii/20151027/omnikanalnost-ili-chto-na-samom-dele-stoit-za-sokrashcheniem-otdelenii-10006859>; Соломатин П. Омниканальный банкинг и переход в цифровую эпоху: взгляд Terrasoft // Официальный сайт "CNews". URL: http://www.cnews.ru/articles/2015-12-24_omnikanalnost_v_bankah_opyt_terrasoft.

³ Дьякова О.Н. Направления формирования доходов от операций в системе дистанционного банковского обслуживания // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам : сб. ст. Казань : Изд-во Казан. ун-та, 2015. С. 503-505.

ADVANTAGES OF IMPLEMENTING THE CONCEPT OF OMNICHANNEL SERVICE FOR THE DEVELOPMENT OF REMOTE BANKING

© 2016 Dyakova Olga Nikolaevna
Postgraduate

Mordovian State University named after N.P. Ogarev

E-mail: Diakova.olya@yandex.ru

Keywords: remote banking, remote banking system, omnichannel service, commercial bank, economic efficiency.

Advantages of implementing the concept of omnichannel service has been identified and justified for the development of remote banking system of credit organization.

УДК 338.45

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Дюжкова Валерия Геннадьевна
магистрант

© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ms.dyuzhkova@mail.ru, oiler79@mail.ru

Ключевые слова: управление активами, доказанные запасы, система лицензирования.

Рассмотрены подходы к управлению нефтегазовыми активами, конкурсно-аукционная система лицензирования для предприятий нефтегазового комплекса. Предложена комплексная стратегия управления активами предприятий как наиболее эффективная в современных условиях.

Современное эффективное развитие нефтедобывающих производств дает возможность не только вовлекать в хозяйственный оборот ранее неоткрытые или нерентабельные месторождения, но и увеличивать извлекаемый потенциал разрабатываемых недр за счет переоценки величины их запасов.

Доказанные запасы - единственная категория, имеющая биржевые котировки и рассматриваемая в качестве активов компании. Естественно, компания (корпорация) заинтересована в рациональном использовании активов и грамотном управлении ими. Главная цель такого корпоративного управления - обеспечение устойчивого роста динамики показателей, характеризующих стоимостные результаты деятельности нефтяной компании. Достичь ее наряду с традиционным подходом к управлению нефтегазовыми активами возможно:

- 1) путем приобретения на конкурсах и аукционах запасов, находящихся на разной стадии геологической изученности;
- 2) покупая компании, владеющие лицензиями на разработку;
- 3) приращивая запасы за счет геологоразведочных работ, позволяющих переводить запасы в категорию разведанных.

В современных российских условиях основным путем покупки запасов является приобретение месторождений на конкурсах и аукционах, на которых от соискателей в любом случае требуется согласие на выполнение некоторых минимальных обязательств по реализации объемов и сроков вовлечения недр в хозяйственный оборот. И конкурсная, и аукционная формы в равной степени учитывают интересы как государства, так и нефтяной компании. В свою очередь, компания стремится достичь: более высокой оценки доказанных запасов; большей площади приобретаемых участков; расположения участков в районах с развитой инфраструктурой; невысоких бонусов; концентрации участков в зоне деятельности компании. В условиях снижения ресурсного потенциала новых месторождений, выставляемых на конкурсы и аукционы, такая форма покупки запасов особенно выгодна для небольших компаний, поскольку крупные не интересуются малыми месторождениями. Для нефтяных компаний даже в случае существенного подорожания запасов открытых месторождений приобретение их на аукционах оказывается выгодным вложением средств, поскольку это позволяет застраховаться от геологического риска¹. Это особенно важно для небольших компаний, не имеющих достаточных финансовых ресурсов для проведения поисковых работ в объемах, гарантирующих коммерческие открытия. Для таких компаний аукционы - единственно доступная возможность пополнить свою ресурсную базу. В целом, в сложившихся условиях право на разработку месторождения, оцениваемое через разведанные государством запасы, достается недропользователю практически бесплатно или по низкой цене через конкурсно-аукционную систему лицензирования².

Что касается приращения запасов в результате геологоразведочных работ, то такая стратегия увеличения стоимости нефтегазовых активов и их управления является наиболее капиталоемкой. Высокая капиталоемкость данной стратегии увеличения стоимости нефтегазовых активов обусловлена

тем, что для обнаружения новых коммерчески значимых месторождений компания должна исследовать значительное количество перспективных объектов. Так, при современной разведанности недр на территории Западной Сибири средний коэффициент открытий составляет 0,3-0,4, т.е. для того, чтобы обнаружить 3-4 новые залежи, необходимо исследовать минимум 10 перспективных объектов. Чем больше количество таких объектов, тем выше вероятность достижения указанного коэффициента открытий. Как следствие, усиливается дифференциация между компаниями, обладающими разными финансовыми возможностями. Крупная компания способна для восполнения своей добычи ежегодно исследовать не менее 15-20 новых площадей или объектов. Мелкие компании, не обладая достаточными финансовыми ресурсами, ограничиваются 1-2 объектами поиска. При этом возникает большой риск не обнаружить вообще ни одной новой залежи, и тогда малые компании понесут значительные убытки³.

Таким образом, основной задачей компании при реализации рассматриваемой стратегии является минимизация риска⁴. В качестве одного из ее способов может быть создание консорциумов с целью совместного ведения геологоразведочных работ и последующей эксплуатации месторождений. С позиции компании более оправданным в экономическом плане является проведение геологоразведочных работ в традиционных районах деятельности, поскольку в этом случае уменьшаются и геологический риск, и уровень капиталоемкости⁵. С другой стороны, геологоразведка в традиционных районах, как правило, дает незначительный прирост запасов, что обусловлено высокой освоенностью сырьевой базы территории, когда половина изначально оцененного потенциала недр уже переведена в выявленные запасы. При такой изученности регионов к открытию прогнозируются преимущественно мелкие и средние по размерам залежи, приуроченные к коллекторам сложного строения. Практика показывает, что наиболее эффективной является комплексная стратегия управления активами промышленного предприятия.

¹ Стрельцов А.В. Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С. 37-44.

² Доронина Е.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.

³ Хлебников В.В. Антикризисное управление на энергетических рынках : монография. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 358 с.

⁴ Заступов А.В. Подходы к оценке и управлению рисками в нефтяной отрасли // Самарский научный вестник. Самара, 2014. № 1 (6). С. 53-55.

⁵ См.: Алафинов С.В. Прогнозирование и планирование в транснациональной нефтяной компании: принятие стратегических решений в условиях неопределенности. М. : Дело, 2010. 206 с.; Кандрашина Е.А., Измайлов А.М. Влияние информационно-знанийевой среды на уровень конкурентоспособности предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 650-653.

MANAGEMENT OF ASSETS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

© 2016 Dyuzhkova Valeriya Gennadyevna
Undergraduate

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: ms.dyuzhkova@mail.ru, oiler79@mail.ru

Keywords: management of assets, the proved stocks, system of licensing.

Approaches to management of oil and gas assets, competitive and auction system of licensing for the enterprises of an oil and gas complex are considered. Complex strategy of management of assets of the enterprises as the most effective in modern conditions is offered.

УДК 336.76

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ

© 2016 Ерофеев Александр Геннадьевич
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ur_65@mail.ru

Ключевые слова: ценные бумаги, финансовый рынок, эмиссия, раскрытие информации, инвестиции.

Рассмотрены основные организационные и правовые проблемы развития рынка эмиссионных корпоративных ценных бумаг; представлены отдельные предложения по их решению.

Процедура выпуска ценных бумаг сложна и затратна и часто не под силу среднему и малому бизнесу. Выход на рынок капитала подразумевает составление инвестиционного меморандума, включающего описание юридической структуры бизнеса, маркетинговый анализ, анализ производства, анализ финансовых потоков, бизнес-плана, подробно прописывающего, на что пойдут средства, привлечение аудиторов, финансовых консультантов, изменение устава с целью приведения его в соответствие с кодексом корпоративного управления и биржевыми требованиями к эмитентам,

PR-кампанию и другие меры по повышению инвестиционной привлекательности компании.

Таким образом, выпуск ценных бумаг и публичность всегда останется уделом открытых и быстро растущих компаний, которые уверенно чувствуют себя на рынке и нуждаются в больших и дешевых средствах для развития.

Очевидно, что в условиях конкурентной борьбы за инвестиционные ресурсы у эмитентов ценных бумаг появляется дополнительный стимул на предоставление информации, но в кризисных условиях утаивание информации предпринимателями в отдельных случаях объяснимо. Предприниматели опасаются того, что государство, зная реальное положение дел в бизнесе, может ужесточить свою фискальную политику.

Еще одна причина отказа от публичности кроется в нежелании некоторых отраслевых компаний "раскрываться". Непрозрачный бизнес имеет свои преимущества, например, возможность минимизировать налоги, полный контроль со стороны собственников над товарными и финансовыми потоками. Иногда такие компании вынуждены "приоткрываться" соответственно перед банками или инвесторами, как минимум, предоставлять сведения о собственниках и готовить бизнес-план. Но для общественности эта информация остается недоступной. Особенно это характерно для так называемых отраслевых рынков. По мнению Е.А. Кандрашиной: "Формирование информационно-знаниевой среды отраслевых рынков требует от их участников самоорганизованности в целях разработки и внедрения инструментов сбора и предоставления информации, актуальной для контрагентов, а также обеспечения коллективных гарантий качества этой информации"¹.

Особое значение для инвесторов имеет качество предоставленной информации. Инвесторы должны знать положение дел на объекте инвестирования: "...знания, в отличие от информации, представляют собой ту же информацию, только в варианте более адаптированном под решение определенных задач"². В первую очередь это касается качества финансовой информации, ее сопоставимости за различные периоды времени. Имеют место частые смены стандартов налоговой, антимонопольной и других форм отчетности за различные периоды. Это затрудняет принятие решения о целесообразности инвестиций.

Другая трудность привлечения инвестиций, прежде всего зарубежных, состоит в разнонаправленности правил ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности по сравнению с зарубежной практикой. "Транспарентность компаний - один из основных критериев успешного размещения ценных бумаг и поддержки их ликвидности"³. Далеко не все предприятия отечественного бизнеса перешли на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Такая информация бесполезна для инвесторов и вызывает у них недоверие. Часто и сами эмитенты отдают себе отчет в том, что предоставляемая ими финансовая информация вводит в заблуждение инвесторов, не дает им истинной картины финансового положения эмитента. Понятность предос-

тавляемой информации является весьма значимой проблемой. Это необходимо как квалифицированному, так и обычному инвестору.

На российском рынке отсутствует единая система регистрации выпусков ценных бумаг. На наш взгляд это является существенным недостатком всей информационной системы, так как значительно ограничивает возможность поиска объектов для инвестирования. В то же время в проекте Банка России "Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка РФ на период 2016-2018 гг." от 2 декабря 2015 г. предполагается "передать регистраторам функции по регистрации акций акционерных обществ, не имеющих статуса публичных, что позволит предоставлять регистраторам комплексную услугу по содействию созданию акционерных обществ, включая подготовку учредительных и иных документов, регистрацию общества в налоговых органах и при открытии (предварительном открытии) счетов в кредитных организациях"⁴. Представляется, что сообществу регистраторов необходимо предварительно создать единую информационную базу данных по выпуску корпоративных ценных бумаг.

К проблемам развития рынка корпоративных ценных бумаг следует отнести и проблему масштаба эмиссии. Крупным ресурсодобывающим компаниям требуются выпуски ценных бумаг более масштабные, чем может "переварить" отечественный финансовый рынок. По данным статистики за 2013 г., "на 18 нефтегазовых компаний пришлось более 2,5 трлн руб. валовой прибыли - столько же, сколько на 382 компании из остальных секторов"⁵.

Очень значимой представляется проблема сохранения контроля: предприятия не желают привлекать сторонних акционеров путем размещения дополнительных выпусков акций, опасаясь потери контроля бизнеса.

Предприятия могут использовать разнообразные "серые", более дешевые схемы привлечения инвестиций, включая прямое самофинансирование из собственных оффшоров.

Отдельно хочется обозначить проблемы долгового сектора ценных бумаг:

- обслуживающие государственный долг госбумаги не выполняют функцию признанного стандарта доходности;
- существует проблема обеспеченности облигационных займов;
- сохраняется опасность валютного риска при выпуске долговых обязательств как в иностранной валюте, так и в рублях.

¹ *Кандрашина Е.А.* К вопросу о влиянии информационной прозрачности на конкурентоспособность предприятий // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 20-21 апр. 2015 г. Самара, 2015. С. 417.

² *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Теоретические аспекты развития информационно-знаниевой среды // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 20-21 апр. 2015 г. Самара, 2015. С. 385.

³ *Москалева М.Б.* Влияние применения МСФО на транспарентность российских компаний // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 1 (111). С. 67.

⁴ Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка РФ на период 2016-2018 гг. URL: <http://www.cbr.ru>.

⁵ Сокуренок А.П. Основные тенденции развития крупного бизнеса в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 4 (114). С. 68.

PROBLEMS IN DEVELOPMENT OF THE MARKET OF EMISSION OF CORPORATE SECURITIES

© 2016 Erofeev Alexandr Gennadyevich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: ur_65@mail.ru

Keywords: securities, financial market, emissions, disclosure, investment.

Presented main organizational and legal problems in development of the market of emission of corporate securities, given some suggestions for dealing with them.

УДК 330.341

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРНОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: oiler79@mail.ru

Ключевые слова: кластерный подход, экономика региона, структурная модель, конкурентоспособность, кластеризация.

Исследованы аспекты формирования структурной модели экономики региона на основе кластерного подхода. Последовательно рассмотрены вопросы функционирования кластерных систем, а также формирования концепции развития кластеров в зарубежных странах.

На современном этапе развития экономику региона, согласно общим теоретическим представлениям, принято рассматривать как систему взаимосвязанных отраслей, существующих на территории региона. Говоря о такой

структуре экономической модели региона, анализ отраслевой конъюнктуры, бизнес-процессов и бизнес-единиц предполагает состояние экономики с конкретной отраслевой взаимосвязанной спецификой. Согласно отраслевой организации хозяйственной деятельности на региональном уровне отрасль определяется в контексте единицы анализа, что формирует определенную статическую модель развития экономики. В свою очередь, кластерный подход более широко развивает модель организации и развития экономики региона как института. Такая экономика на региональном уровне базируется на концепции постоянного, самовоспроизводящегося взаимопроникновения отраслей и отдельных экономических агентов. Характер поведения и степень взаимодействия между ними становятся ключевыми факторами при анализе региональной экономики¹. В рамках кластерной концепции единицей анализа и управления становится кластер, характеризуемый как межотраслевая субстанция со своей спецификой формообразования, его внутренней динамикой. Специфика функционирования определяет качественное разнонаправленное взаимодействие входящих в данную модель субъектов². Кроме этого, кластеризация способна сформировать качественные условия взаимопроникновения отраслей регионального хозяйствования и образования в результате такого взаимодействия новых рынков в регионе.

Кластерный подход можно определить как формы территориально-отраслевой организации производства, содействующие реализации различных предпринимательских проектов экономического развития и обуславливающие синергетический эффект взаимодействия с научными организациями при заинтересованном участии государственных и муниципальных органов управления. Функционирование кластерных систем предполагает наличие следующих элементов:

1) хозяйствующего субъекта региональной экономики в числе лидеров и драйверов экономики, имеющего четкую стратегию развития не только самого субъекта, но и экономики в регионе в целом³;

2) территориальной локализации основных хозяйствующих субъектов, участвующих в формировании кластерной системы;

3) координации функционирования субъектов кластерной системы согласно имеющимся региональным программам инвестиционного развития⁴;

4) наличия комплексной организации управления на уровне холдингов, консорциумов и контроля бизнес-процессов.

Повышение конкурентоспособности с использованием кластерных инициатив становится базовым элементом стратегий развития многих стран мира. Сегодня концепция развития кластеров эффективно применяется в ряде зарубежных стран. Так, в частности, полностью сформированы промышленные территориальные кластеры в странах Скандинавии. В процессе развития находятся многоотраслевые территориальные кластеры в США и КНР. Например, ведущие предприятия в "Шанхайской зоне" КНР работают по особой модели производства, когда предприятия кластера находятся в одном регионе, но при этом максимально используются природный и кадровый потенциалы соседних регионов.

Анализ более 500 кластерных инициатив, реализованных за последние 15 лет в десятках странах мира, позволил сделать заключение, что высокая конкурентоспособность экономик этих стран определена сильными позициями отдельных кластеров как драйверов эффективности развития и конкурентоспособности⁵. В конце 1990-х гг. прошлого столетия Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) с помощью Отделения по развитию частного сектора (Private Sector Development Branch) подготовила ряд рекомендаций по взаимодействию правительств европейских стран и европейского частного бизнеса по вопросам разработки и внедрения программ развития кластеров и сетей малых предприятий. Так, в 2006 г. европейским сообществом был одобрен и принят "Манифест кластеризации в странах ЕС", а в 2008 г. утвержден документ "Европейский кластерный Меморандум" в Стокгольме на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам. Оказание всесторонней помощи по реализации механизмов кластеризации европейским странам с переходной экономикой было заявлено на саммите ЕС "Восточное партнерство" в Праге в 2009 г. Основной целью принимаемых документов был провозглашен рост "критической массы" кластеров, способный положительно повлиять на эффективность экономик стран европейского сообщества.

Следует помнить, что в современную эпоху развития экономики конкурентоспособность экономики региона преимущественно определяется конкурентоспособностью в технологиях производства, в моделях организации и управления современными производствами и сферой услуг. Эффективность развития той или иной экономической системы сегодня во многом зависит от качества реализации кластерного механизма и современных концепций инновационного развития. Данный тезис вполне подтверждает мировая практика функционирования наиболее развитых экономических систем, в которых высокая конкурентоспособность и стабильный экономический рост обусловлены факторами стимулирования внедрения инновационных технологий в хозяйственную деятельность. По этой причине различные страны мира придерживаются кластерного подхода в развитии своих экономик, что позволяет реализовывать на практике новые перспективные направления в производстве, сфере услуг, а также развивать бизнес-процессы в рамках региональных (национальных) инновационных моделей экономики.

По оценкам экспертов, за последние годы кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира. В США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превысила 60%. В ЕС насчитывается свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято около 40% его рабочей силы (см. таблицу).

Очевидно, в условиях нестабильности и высокой конкурентности глобальной среды, наиболее эффективным подходом к региональному развитию является кластерный подход, основным преимуществом которого является достижение целостного развития экономики региона. Реализация кластерной политики в целях экономического развития региона позволит осу-

Доля кластеризации в экономике ведущих стран мира

Экономика стран мира	Количество кластеров, ед.
США	380
Великобритания	168
Германия	32
Франция	96
Италия	206
Финляндия	9
Дания	34

шестить альтернативное видение конкуренции, сформировать инновационную модель развития региональной экономики, определить качественно иной подход к возможностям инновационно-инвестиционного развития региональных рынков.

¹ *Миролобова Т.В.* Идентификация границ кластера как исходный пункт реализации системы государственного регулирования экономики на региональном уровне // Вестник Томского государственного университета. Томск, 2008. № 314. С. 141-147.

² *Татаркин А.И., Лаврикова Ю.Г.* Кластерная политика региона // Промышленная политика в Российской Федерации. 2008. № 8. С. 76-84.

³ *Трофимова О.М.* К вопросу о формировании инновационных кластеров в региональной экономике // Научный вестник Уральской академии государственной службы. 2010. Вып. 11. URL: <http://vestnik.uara.ru/ru-ru/issue>.

⁴ *Стрельцов А.В.* Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С. 37-44.

⁵ *Куценко Е.С.* Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта // Обозреватель - Observer. 2009. № 10 (237). С. 42-54.

FOREIGN EXPERIENCE OF FORMATION OF THE CLUSTER CONCEPT OF DEVELOPMENT OF TERRITORIES

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: oiler79@mail.ru

Keywords: cluster approach, region economy, structural model, competitiveness, clustering.

Aspects of formation of structural model of economy of the region on the basis of cluster approach are investigated. Questions of functioning of cluster systems, also questions of formation of the concept of development of clusters in foreign countries are consistently considered.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ "КАИ-ДЗЕН" В ПРАКТИКУ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© 2016 Зеленин Сергей Викторович
студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: zelenin.se.vi@gmail.com

Ключевые слова: система "Кай-Дзен", условия применения, мотивация, внедрение.

Дается краткое описание системы "Кай-Дзен". Раскрываются причины невосребованности принципов "Кай-Дзен" на российских предприятиях.

Логистическая система представляет собой целостную социально-экономическую систему, взаимодействующую с внешней средой, состоящую из взаимосвязанных иерархически упорядоченных подсистем. Так что же можно считать логистической системой? Все прекрасно знают, что на микроуровне - это отдельно взятое предприятие, в рамках которого осуществляется управление потоковыми процессами; мезоуровень характерен для управления потоками на корпоративном уровне, макроуровень определяет территориальные границы управления потоками с целью решения, к примеру, экономических, экологических, социальных проблем районов, городов, стран.

Любое действие, любая работа, выполняемая подчиненным в логистической системе, направлена на улучшение не только благосостояния владельца компании, но и рабочего, мастера, менеджера. Для этого, и вчера, и сегодня, и завтра нужно производить материальных ценностей все больше и больше. С развитием общества, сложнее становятся технологии, продукция требуется передовая и качественная, а процессы труда должны быть более безопасными. Соответственно ведутся разработки не только новых технологий и материалов, но и новых систем и концепций для управления производством, коллективом. Одна из таких систем появилась после Второй мировой войны в Японии. Она существенно улучшала внутренние процессы, происходящие на предприятии. Эта система менеджмента называется "Кай-Дзен", о которой весь мир узнал в 1980-х гг. после выхода книги Масаака Имаи "Кай-Дзен. Ключ к успеху японских компаний" в английском переводе. Скоро концепция "Кай-Дзен" стала распространяться во многих передовых компаниях.

Система "Кай-Дзен" способствует развитию мышления, ориентированного на процесс, т.к. чтобы получить результат выше прежнего, нужно улучшить этот процесс. "Кай-Дзен" - это система непрерывного улучшения

качества, технологий, процессов, корпоративной культуры, надежности, лидерства и других сторон деятельности компании. Главная идея "Каи-Дзен" заключена в совершенствовании, причем не только всей логистической системы, но и самих работников, на всех уровнях: от рабочего, мастера, до высшего менеджмента.

Содержание большинства методов менеджмента в Японии, направленных как на увеличение производительности, улучшение качества конечного продукта, так и отношений внутри коллектива, можно объединить под одним термином: "Каи-Дзен" (см. таблицу).

Методы качества

Качество =	Система "Каи-Дзен"
Методы менеджмента =	Ориентация на потребителя, разработка новой продукции. Всеобщий контроль качества, кружки контроля качества, повышение качества. Роботизация, автоматизация. Система предложений, работа малых групп, ноль дефектов. Дисциплина на рабочем месте. Точно вовремя, Канбан, повышение производительности. Отношения между менеджерами и рабочими, всеобщий уход за оборудованием

Концепция "Каи-Дзен" означает не только "делать лучше", но и добиваться таких целей, как устранение потерь по материалам, времени, денег, повышение безопасности труда, улучшение взаимоотношений, развитие сотрудников, а также снижение затрат на производство и издержек на разработку товаров. В последние годы идея освоения бережливого производства довольно быстро набирает обороты в России. "Каи-Дзен" не требует больших вложений. Эта система позволяет, прежде всего, получить улучшение на производстве в сложившихся условиях.

В отличие от других стран, в России в условиях административно-командной системы спрос и предложение формировались государством, и конкуренция между производителями отсутствовала. Покупатель не имел возможности выбирать - приходилось "брать" то, что продавали. Такой подход без оглядки на потребителя не улучшал качество, и, что немало важно, не мотивировал производителей к усовершенствованию выпускаемой продукции. Хотя существовали свои теоретические и методологические институты в сфере качества.

После перехода на новые стандарты развития экономики многие годы для новых руководителей компаний первоочередной задачей было получение прибыли за счет увеличения количества выпускаемой продукции и снижения ее качества. Этому, конечно же, способствовала ненасыщенность рынка товарами и отстраненность государства от развития промышленности.

Система "Каи-Дзен" подразумевает постепенное и методичное совершенствование всех бизнес-процессов логистической системы. Но внедрение этой системы дает ощутимый эффект через несколько лет. Поэтому большин-

ство предпринимателей отказываются от этой идеи, им нужен результат сегодня-завтра. Изучив и обобщив и другие причины не освоения принципов "Каи-Дзен" в логистических системах предприятий, можно сделать вывод:

- в российских компаниях наиболее популярен метод кнута и пряника, другими словами "ориентация на результат";

- авторитарность руководителя: "только я знаю, как надо работать; выполняй только то, что я сказал";

- менталитет россиянина, что он безответственен, равнодушен к чужой собственности, и не хочет вникнуть в суть проблемы;

- недоведение до конца любых внедряемых передовых программ и методик, разработанных и применяемых успешно в других компаниях.

Одним из условий применения концепции "Каи-Дзен", а в нашей стране это является важным, является вовлечение во все логистические процессы всех работников компании - от рабочих до высшего руководства. Но зачастую высшее руководство само становится препятствием для воплощения в жизнь этой концепции. Кроме фактора - все и сразу, существует и другого характера проблема - менталитет "нового русского" у высшего руководства компании. Назовем его понятием "презрительное отношение к людям", что выражается в общении с работниками низшего звена предприятия по минимуму. А философия "Каи-Дзен" предполагает, в первую очередь, общение между высшими и низшими звеньями компании, когда менеджер проводит часть рабочего времени среди оперативных работников.

Считаем, что главным и решающим фактором внедрения концепции "Каи-Дзен" в практику логистических систем является решение руководителя предприятия. Соответственно, к этому его должны подвести внешние и внутренние условия, влияющие на принятие этого решения. Таким образом, как минимум, руководители логистических систем должны проходить тренинги и обучение в обязательном порядке, чтобы знать о существовании обширного набора инструментов для совершенствования логистики бизнеса. А задача отечественных менеджеров в области логистики - целенаправленно адаптировать богатый, более чем полувековой опыт зарубежных фирм с учетом национальной специфики, и по возможности учиться на успешных примерах российских предприятий - лидеров в области управления качеством.

1. *Беленкова А.* Совершенство без предела // Стратегии успеха. 2008. № 10. С. 1-2.

2. *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Структура информационно-знаниевой экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73.

3. *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Факторы и тенденции развития информационно-знаниевой среды // Инновационная деятельность. 2014. № 3 (30). С. 27-31.

4. *Имаи М.* Кайдзен - ключ к успеху. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 256 с.

5. *Карпова Н.П., Горбачева С.А.* Российский путь бережливого производства // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. ст. по материалам XLVI Междунар. науч.-практ. конф., 2 февр. 2015 г. Новосибирск, 2015. № 46. С. 85-90.

6. Карпова Н.П. Strategic planning in logistic systems // Actual problems of economics. Украина, 2015. № 2 (164). С. 31-37.

7. Кондо Й. Мотивация персонала - ключевой фактор менеджмента. Н. Новгород : Приоритет, 2002. 302 с.

8. Швецова Е.В., Тойменцева И.А. Создание транспортно-логистической системы как залог развития инфраструктуры региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 4. С. 15-17.

PROBLEMS OF INTRODUCING THE CONCEPT OF "KAI-ZEN" IN PRACTICE LOGISTICS SYSTEMS

© 2016 Zelenin Sergey Viktorovich
Student
Samara State University of Economics
E-mail: zelenin.se.vi@gmail.com

Keywords: system "Kai-Zen", conditions of use, motivation, introduction.

Brief description of the system "Kai-Zen". Reason of uselessness the principles of "Kai-Zen" in Russian enterprises.

УДК 311.2

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

© 2016 Земляков Дмитрий Дмитриевич
студент
© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: xetex@list.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: государственные корпорации, оценка эффективности деятельности, способы оценки.

Рассмотрены предпосылки возникновения государственных корпораций, и обоснована необходимость в оценке их деятельности. Представлены возможные подходы оценки эффективности деятельности для каждого вида государственных корпораций, и выявлены недостатки и достоинства каждого из этих подходов.

Начиная с 2003 г. в России предпринимались попытки создания институтов социально-экономического развития, что послужило толчком к формированию государственных структур направленных на поддержку государственного сектора экономики. Так в результате институционального закрепления крупных средств направленных на поддержку различных научно-технических и финансовых государственных проектов в период с 2003 по 2011 г. были созданы, и в настоящее время функционируют следующие государственные корпорации:

- ГК "Внешэкономбанк". Одна из основных функций - финансирование инвестиционных и инновационных проектов;

- ГК "Российская корпорация нанотехнологий", деятельность которой направлена на развитие инновационной инфраструктуры и реализации перспективных проектов в сфере нанотехнологий и nanoиндустрии;

- ГК "Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства". Деятельность данной государственной корпорации направлена на создание безопасных и благоприятных условий проживания граждан и стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства, формирования эффективных механизмов управления жилищным фондом;

- ГК "Ростех". Деятельность данной государственной корпорации заключается в содействии разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции;

- ГК "Росатом", деятельность которой направлена на содействие выполнению федеральной целевой программы развития атомной отрасли, обеспечение развития ядерной энергетики, а также усиление имеющиеся у России конкурентных преимуществ на мировом рынке ядерных технологий¹.

Среди преимуществ государственных корпораций отмечают независимость менеджмента, которая была призвана усилить эффективность работы на определенном участке, важном для национального развития страны. Однако она же она считалась и главным недостатком. При этом государственные корпорации считались недостаточно прозрачными, а их деятельность не определялась какой-то единой государственной стратегией.

При этом по истечении продолжительного срока с момента их создания возникает потребность в оценке результатов их деятельности, что должно отразить целесообразность применения этой экономической формы государственных институтов.

Здесь стоит отметить, что в виду особенностей государственных корпораций, как не имеющих членства некоммерческих организаций, учрежденных РФ на основе имущественного вноса и созданных для осуществления управленческих или иных общественно-полезных функций, невозможно оценить их эффективность с использованием процессов формирования и распределения прибыли от различных видов деятельности.

Данный аспект, послужил тому, что в 2010 г. Правительством РФ были разработаны поправки в ФЗ-437 от 29 декабря 2010 г. "О внесении изменений в Федеральный закон "О некоммерческих организациях" и отдельные

законодательные акты Российской Федерации"². Одно из положений данного ввело дополнительные правила по регулированию деятельности государственных корпораций и компаний, для повышения эффективности и открытости (прозрачности) их деятельности, а также на упорядочение государственного контроля над расходованием средств, и оценке деятельности.

К 2016 г. на ежегодном послании Федеральному собранию, президентом был затронут вопрос об определении конкретных ключевых показателей эффективности (КПЭ) для каждой корпорации, согласно их специфике.

В результате, на сегодняшний день возможен индивидуальный подход к определению перечня ключевых показателей эффективности, достижение целевых значений которых продиктованы долгосрочной программой развития каждой из государственных корпораций, программой деятельности государственных корпорации на среднесрочный период.

При этом ключевой показатель эффективности данным постановлением определяется как, критерий для оценки того, насколько была достигнута цель государственной корпорацией, применяющийся при оценке эффективности деятельности, и предполагающий количественное измерение, а также значимый в отношении долгосрочных и среднесрочных задач. Кроме того, возможно применение данного показателя для измерения достижимости целей, поставленных стратегиями развития и плановых значений, заложенных в долгосрочной программе развития госкорпорации³.

Одним из важнейших моментов оценки эффективности государственных корпораций является вовлечение их в систему государственного прогнозирования и планирования на федеральном уровне и уровне субъектов. Однако государственные корпорации работают и на региональном уровне, что требует адаптацию планов и на уровне регионов. Важным здесь является то, что развитие инфраструктуры в регионах - это один из важных факторов для развития монополий в субъектах.

Определение темпа и направления развития государственных корпораций, позволяет значительно повысить качество планирования на региональном уровне. Стоит отметить и роль согласования планов госкорпораций с другими документами как федеральных, так и региональных уровней, по причине приоритетного направления инвестиций на реализацию региональных проектов, выбираемых с учетом целей федеральной стратегии в развитии страны.

Исходя из вышеизложенного целесообразно оценивать эффективность госкорпораций "Ростехнологии" и "Роснано" на основе ключевых показателей эффективности в рамках стратегического планирования и отражающих преимущественно их инновационную и инвестиционную эффективность. Данные группы показателей приведены ниже:

1. Финансирование и результативность НИОКР:

- Объем финансирования.

- Количество разработанных и отпущенных в производство технологий и изделий в результате осуществления НИОКР.

- Количество патентов и поставленных на баланс активов, в результате осуществления НИОКР.

2. Технологическое лидерство:

- Количество патентов, полученных в течении последних 3 лет.

- Количество продуктов, защищенных патентами, полученными в течении последних трех лет.

- Качество портфеля "инноваций", отражающееся через баланс между прорывными (создающими новые рынки) и улучшающими проектами (направленными на развитие существующих продуктов).

3. Эффективность инновационной деятельности:

- Показатель эффективности внедрения (отношение объема продаж продукции, произведенной с использованием результатов НИОКР, к величине расходов на их разработку).

- Величина процента от реализации новых продуктов (не старше 3 лет) в общем объеме продаж.

4. Результативность системы управления инновациями:

- Продолжительность цикла инновационного процесса или его отдельных стадий.

- Количество проектов, переходящих с одного этапа процесса разработки и выведения на рынок инновационной продукции и услуг на следующий.

5. Эффективность взаимодействия с внешними источниками разработок и инноваций:

- Количество инновационных предложений от сторонних организаций.

- Процент продаж от реализации разработок, полученных извне.

Для "Банка развития внешнеэкономической деятельности", так как, он не занимается производственной, обслуживающей и научно-исследовательской деятельностью, единственно возможным способом оценки предполагается использование отдельных показателей эффективности, разрезе экономики региона и страны в целом:

- Вклад Внешэкономбанка в ВВП.

- Вклад Внешэкономбанка в ВРП региона.

- Вклад Внешэкономбанка в увеличение объема экспорта промышленной и сельскохозяйственной продукции и услуг.

- Вклад Внешэкономбанка в развитие малого и среднего предпринимательства.

При этом для государственных корпораций "Фонд содействия реформированию ЖКХ", в свою очередь требуется задействование социального механизма оценки деятельности государственных корпораций, в качестве которого выступает оценка социальных инвестиций. Это объясняется тем, что данная государственная корпорация является субъектом национальной экономики и должна нести социальную ответственность, за сопутствующие объекты вне ее прямой деятельности - школы, торговые, транспортные, окружающей среды, лечебные, жилые и прочие, решающие задачи социального спокойствия, обеспечения работой, пенсиями, образованием, досугом и

отдыхом, так, как поддержание таких объектов является одной из целей по достижению благосостояния народа⁴.

В настоящее время под социальным инвестированием большинством понимается вложение средств в объекты социальной среды. В частности, под социальным инвестированием понимаются долгосрочные вложения средств "с целью улучшения качества жизни людей посредством создания новых технологий и механизмов распределения средств среди различных групп населения с учетом их потребностей".

Основными видами социальных инвестиций для данной государственной корпорации являются кадровые инвестиции, инвестиции в охрану труда и общепромышленную безопасность, инвестиции в развитие корпоративной этики и культуры, инвестиции в развитие социальной ответственности бизнеса. Кроме типичных социальных обязательств, государственная корпорация реализует проекты, направленные на решение социальных вопросов в городах и регионах расположения своих структурных подразделений.

Оценка эффективности социальных инвестиций возможна с помощью ряда следующих мультипликаторов:

- Мультипликатор социальных инвестиций - отражает, процентное изменение прибыли от основных инвестиций государственной корпорации при изменении социальных инвестиций на 1%.

- Мультипликатор текучести кадров - отражает, процентное изменение текучести кадров при изменении социальных инвестиций на 1%.

- Мультипликатор производительности труда - показывает процентное изменение производительности труда при изменении социальных инвестиций на 1%⁵.

Таким образом, в настоящее время нет объективного универсального способа оценки государственных корпораций, что частично вызвано отсутствием контроля за опубликованием отчетностей. Так с помощью оценки инновационного развития, возможно определение эффективности деятельности для государственных корпораций "Ростехнологии" и "РоснаноТех". Для "Банка развития внешнеэкономической деятельности" возможна лишь общеэкономическая оценка, а для "Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства" - оценка социальной эффективности. При этом, государственная корпорация "Агентство по страхованию вкладов", в данный момент вообще не поддается оценке эффективности, что может вызывать определенные вопросы в ее деятельности. Из этого следует, что в настоящий момент необходимо уделить больше внимания разработке конкретных показателей для оценки деятельности государственных корпораций, что позволит избежать превращения данных структур.

¹ Карнов Д.Ю. Роль государства в трансформации экономических отношений // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 8 (70).

² О внесении изменений в Федеральный закон "О некоммерческих организациях" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" : федер. закон от 29 дек. 2010 г. № 437-ФЗ : [ред. от 21 июля 2014 г.]. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

³ Модели корпоративного управления и особенности российской практики // E-biblio.ru. URL: http://www.e-biblio.ru/xbook/new/xbook301/book/index/index.html?go=part-004*page.htm.

⁴ Рой О.М., Денинг Е.Н. Роль частно-государственного партнерства в развитии сферы высоких технологий // Инициативы XXI века. 2010. № 4. С. 49-53.

⁵ См.: Курбатов А.Я. Очерки конституционной экономики. 10 декабря 2010 года: госкорпорации - юридические лица публичного права : учеб. пособие. М. : Юстицинформ, 2010. С. 456; Измайлов А.М. Влияние информационно-знаниевой среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. / редкол.: Л.В. Винницкий [и др.]. 2014. С. 81-82.

PERFORMANCE EVALUATION OF PUBLIC CORPORATIONS

© 2016 Zemlyakov Dmitriy Dmitrievich
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: xetex@list.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: public corporations, performance evaluation, means of evaluation.

This article reviews prerequisites the emergence of public corporations and justifies the need to evaluate their performance. Here you will find possible approaches to performance evaluation of every type of public corporation plus advantages and disadvantages of every approach.

УДК 332.146.2

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА (на примере Самарской области)

© 2016 Зенина Ксения Сергеевна
аспирант

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

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная активность, Приволжский федеральный округ, Самарская область.

Проведен анализ основных показателей развития инновационной деятельности в Самарской области, и выработаны основные направления стимулирования инновационной активности на региональном уровне.

В условиях глобальных вызовов, стоящих перед экономикой регионов России и страны в целом, развитие инновационной деятельности приобретает особое значение. В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Приволжского федерального округа до 2020 года важной задачей является становление округа в качестве одного из российских лидеров инновационного технологического развития¹. В этой связи представляется актуальным проведение анализа развития инновационной деятельности регионов ПФО на примере Самарской области как динамично развивающегося субъекта.

В качестве информационного источника для анализа инновационного развития Самарской области были использованы данные официальной статистики и материалы статистического сборника "Индикаторы инновационной деятельности", издаваемого Национальным исследовательским университетом "Высшая школа экономики" (НИУ ВШЭ).

Важным показателем при анализе развития инновационной деятельности является уровень инновационной активности организаций как комплексная характеристика, включающая осуществление инноваций по крайней мере одного типа: технологические, организационные или маркетинговые.

Проанализируем динамику инновационной активности организаций, осуществлявших технологические, организационные и маркетинговые инновации в Самарской области, в сравнении со средними данными Приволжского федерального округа и по России в целом в 2012-2014 гг. (табл. 1)².

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности (в процентах)

Показатели		Инновационная активность организаций	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций	Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций	Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе организаций
2012	РФ	10,3	9,1	3,0	1,9
	ПФО	11,9	10,8	3,4	2,3
	СО	6,3	5,7	1,6	0,8
2013	РФ	10,1	8,9	2,9	1,9
	ПФО	11,7	10,4	3,1	2,1
	СО	5,4	5,0	1,0	0,7
2014	РФ	9,9	8,8	2,8	1,7
	ПФО	11,4	10,4	3,1	2,1
	СО	5,8	5,3	1,4	0,9

Анализ динамики развития инновационной деятельности за последние годы показывает волатильность позиций регионов. Уровень инновационной активности организаций в Самарской области с 2012 по 2014 г. характеризуется неустойчивой динамикой: если в 2013 г. данный показатель снизился на 0,9 п.п. по отношению к 2012 г., то в 2014 г. инновационная активность ор-

ганизаций в регионе возросла на 0,4 п.п. по отношению к предыдущему году. Своеобразные "качели" - сначала спад, потом рост - наблюдаются в целом в ПФО. Данные неустойчивые сдвиги, как правило, объясняются недостаточной согласованностью и последовательностью действий участников инновационного процесса.

Лидирующие позиции в округе по показателю "инновационная активность организаций" в 2014 г. занимают Чувашская Республика (23,7%), Республика Татарстан (20,5%) и Республика Мордовия (18,3%), в то время как Самарская область занимает 13 место (5,8%).

Причина низкого уровня инновационной активности в Самарской области кроется в недостаточном развитии организационных и маркетинговых инноваций: в 2014 г. удельный вес организаций, осуществлявших организационные и маркетинговые инновации, в общем числе организаций составил 1,4% и 0,9% соответственно. Достижению высокого уровня развития инновационной деятельности способствует анализ сложившихся тенденций рынка в целях учета потребностей клиентов при разработке новых продуктов или услуг предприятий и увеличения объемов производства инновационной продукции в востребованной нише.

Основой успешного развития инновационной деятельности является высокая инициативность предприятий региона в разработке технологических инноваций. Технологические инновации представляют собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности³. Технологическими инновациями могут быть, как те продукты, процессы, услуги и методы, которые организация разрабатывает впервые, так и те, которые перенимаются ею у других организаций.

Особый интерес представляет анализ динамики структуры затрат на технологические инновации за 2012-2014 гг. (табл. 2)⁴.

Таблица 2

Затраты на технологические инновации организаций в Самарской области по источникам финансирования, млн руб.

	2012		2013		2014	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Всего	74,09	100%	65,84	100%	57,56	100%
собственные средства организации	52,14	70,37%	31,37	47,65%	31,08	54,00%
средства федерального бюджета	18,66	25,19%	18,30	27,79%	16,37	28,44%
средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов	0,021	0,03%	0,063	0,10%	0,051	0,09%
средства внебюджетных фондов	0,006	0,01%	0,028	0,04%	0,003	0,01%
иностранные инвестиции	-	0,00%	0,055	0,08%	-	0,00%
прочие средства	3,27	4,41%	16,02	24,34%	10,05	17,46%

Превалирующим источником финансирования технологических инноваций в Самарской области составляют собственные средства организаций, доля которых в структуре затрат данного индикатора за последние три года составляет от 47 до 70%. Высокая доля собственных средств в финансирование технологических инноваций свидетельствует о том, что большинство инноваций не являются базисными, а представляют собой модификацию существующих технологий или улучшающих уже обращающиеся на рынке товары и услуги. Кроме того, выявленная тенденция говорит о имеющемся потенциале развития инновационной деятельности при расширении доли других источников финансирования.

Не менее значимым источником финансирования технологических затрат в регионе являются средства федерального бюджета. Их доля в структуре затрат на технологические инновации колеблется от 25 до 28%. Стоит отметить, что государственная поддержка инновационной деятельности характеризуется недостаточной эффективностью в виду непрозрачности схем финансирования инноваций, ограничительным воздействием на процесс развития инновационного проекта при получении грантовой поддержки в целях предоставления формальной отчетности. Фактором развития инновационной деятельности может стать привлечение внебюджетных источников финансирования. Одним из наиболее эффективных инструментов концепции модернизации страны и ее инновационного вектора развития может стать государственно-частное партнерство⁵.

В целях стимулирования инновационной активности в регионе следует не только акцентировать внимание на осуществление финансовых вливаний, но и предпринимать организационные усилия по совершенствованию институциональной среды и развитию инновационной инфраструктуры. Реализация данных мероприятий будет способствовать развитию инновационной деятельности как в регионе, так и в стране в целом.

¹ Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 7 февр. 2011 г. № 165-р : [ред. от 26 дек. 2014 г.].

² Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science.

³ Об утверждении формы федерального статистического наблюдения № 4 - инновация "Сведения об инновационной деятельности организации" : приказ Росстата от 25 сент. 2015 г. № 442.

⁴ Индикаторы инновационной деятельности: 2015 : стат. сб. URL: <https://www.hse.ru/primarydata/ii2015>.

⁵ *Зенина К.С.* Инновационная активность вузов России в современных экономических условиях: тенденции, оценки и возможности // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 8. С. 57-62.

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITY IN THE VOLGA FEDERAL DISTRICT (the Samara region)

© 2016 Zenina Kseniya Sergeevna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: zksen@mail.ru

Keywords: innovation, innovation activities, Volga Region Federal District, the Samara Region.

In the article the analysis of the main indicators of innovational development of the Samara Region and developed the main directions to encourage innovation at the regional level.

УДК 330.332

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНОК КАПИТАЛА РФ

© 2016 Зотова Анна Сергеевна
кандидат экономических наук
© 2016 Азиханова Венера Талгатовна
студент
© 2016 Серёмина Регина Николаевна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: evis13-94@mail.ru, regina-seryomina@mail.ru

Ключевые слова: финансовая глобализация, финансовая система, рынок капитала, системообразующие банки.

Современная стадия развития мировой экономики характеризуется активизацией процессов глобализации, в том числе ее финансовой составляющей. Рассматриваются факторы усиления взаимозависимости между рынками отдельных финансовых инструментов и их влияние на российские финансовые институты.

Финансовая глобализация представляет собой процесс постепенного объединения национальных и региональных финансовых рынков в единый мировой финансовый рынок, а также усиление взаимозависимости между рынками отдельных финансовых инструментов. Финансовая глобализация заключается в формировании нового глобального механизма принятия ре-

шений с принципиально более сложным потоком информации, подлежащей обработке, с новым составом участников и с качественно новым расписанием обязанностей и ответственности.

В настоящее время зависимость финансовой системы России реализуется с использованием инструментов либеральной валютной и денежно-кредитной политики, к которым относятся: определение курса национальной валюты; увеличение валютных резервов в масштабах, определяемых интересами стран-эмитентов твердой валюты и, прежде всего, США; размещение средств международных резервов в государственных ценных бумагах США; миграционная либерализация капитала¹.

Важнейшим проявлением отрицательного воздействия глобализации на финансовые институты в рамках нестабильности современной экономической конъюнктуры и флуктуаций в экономической сфере выступают санкции зарубежных стран.

Введенные ограничения и запреты оказали существенное негативное влияние на экономику Российской Федерации и, в частности, на банковский сектор нашей страны. Под санкционное воздействие попал ряд системообразующих банков, в контрольном пакете которых большая часть акций принадлежит государству (см. таблицу).

Банки России и введенные против них санкции

Страна	Кредитные организации	Сущность санкций
ЕС	Сбербанк России, Банк ВТБ, Газпромбанк, ВЭБ, Россельхозбанк	Европейским инвесторам запрещено приобретать новые облигации и еврооблигации, банкам недоступно финансирование на срок более 90 дней
США	Внешэкономбанк, Газпромбанк, Банк Москвы, ВТБ, Россельхозбанк, Азия Банк, Собинбанк, СМП Банк	Американским инвесторам запрещено выделять этим российским банкам или связанным с ними юридическим лицам кредиты на срок более чем 90 дней
Норвегия, Япония	Сбербанк России, ВТБ, Газпромбанк, Внешэкономбанк, Россельхозбанк	Санкции затрагивают торговлю ценными бумагами со сроком погашения 90 дней
Канада	ЭкспоБанк, Росэнергобанк, Сбербанк России, Инвест-КапиталБанк, Собинбанк, Банк Северный морской путь и др.	Канадские фирмы и частные лица не имеют права предоставлять новое финансирование на срок более 30 дней
Австралия	Банк России, Инвест Капитал Банк; СМП Банк и др.	Ограничения доступа для российских государственных банков на австралийский рынок капитала
Швейцария	Сбербанк России, ВТБ, Газпромбанк, Внешэкономбанк, Россельхозбанк	Ограничения доступа на швейцарский рынок капитала

Ограниченность доступа крупнейших российских банков к западному капиталу сказалось на удорожании фондирования для этих банков. Повышение процентных ставок вследствие ограничения доступа к "длинным" деньгам и ряд других негативных факторов привело к ухудшению финансового поло-

жения предприятий-заемщиков и увеличению уровня просроченной задолженности². На 1 января 2014 г. она составляла 3,5% от суммы общей задолженности, на 1 января 2015 г. - 3,8%, а к 1 декабря 2015 г. - 5,4%³. На этой волне увеличилось число убыточных кредитных организаций с 88 из зарегистрированных 922 (9,5%) до 211 из 736 (28,7%) кредитных организаций на 1 декабря 2015 г. Намечается следующая тенденция: долгосрочные и среднесрочные инвестиции фондируются краткосрочными пассивами вследствие ограничения доступа к "длинным" деньгам на западе. Это привело к ухудшению показателей ликвидности банковского сектора России в 2014 г.

В этих условиях российским кредитным организациям необходимо искать альтернативные источники формирования ресурсной базы, в особенности - долгосрочной.

Подобная возможность может представиться за счет арабских и азиатских рынков капитала, сбережений граждан и средств государства. Несмотря на большое количество негативных факторов, оказывающих влияние на экономику России, положение банковского сектора нельзя назвать критичным. В 2014 г. только на поддержание валютной ликвидности государство профинансировало 107,5 млрд долл. США из резервных средств. На фоне сокращения средств населения в пассивах банков увеличивается объем заимствований у Банка России.

¹ См.: *Матвеев Ю.В., Тагирова Н.Ф., Матвеев К.Ю.* Глобализация и регионализация: институциональный аспект // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 9 (119); *Дыхова А.Л., Андреева Н.К.* Финансовая система России и проблемы глобализации // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. № 2. Т. 6.

² *Мамзин С.Н., Патрикеева В.Е.* Банковский сектор России в условиях экономических санкций // Наука и современность. 2014. № 2.

³ Интернет-версия "Обзор банковского сектора - 2015". URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1601.pdf (дата обращения: 07.01.2016).

GLOBALIZATION INFLUENCE ON FINANCIAL INSTITUTIONS OF RUSSIAN FEDERATION

© 2016 Zotova Anna Sergeevna
Candidate of Economics

© 2016 Azikhanova Venera Talgatovna
Student

© 2016 Seremina Regina Nikolaevna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: evis13-94@mail.ru, regina-seryomina@mail.ru

Keywords: financial globalization, financial system, capital market, system-forming banks.

Modern trend of world economy development is characterized by globalization processes intensification including their financial constituent. The article studies the factors that

strengthen interrelation of separate financial instruments markets and their influence on Russian financial institutions.

УДК 338.583

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ОАО "РЖД" В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

© 2016 Иванов Артем Владимирович
студент

Московский государственный университет путей сообщения
Императора Николая II
E-mail: artem1994352@yandex.ru

Ключевые слова: оптимизация расходов, сбалансированность бюджета, риски, железнодорожный транспорт, влияние кризиса, РЖД.

Рассмотрены риски ОАО "РЖД" и пути их преодоления, а также меры по уменьшению расходной части бюджета и по достижению сбалансированности бюджета компании.

В связи с неблагоприятной ситуацией в экономике, начиная с 2014 г. У компании ОАО "РЖД" есть перечень потенциальных угроз, рассмотрим какие угрозы проявятся во время кризиса. Первым влиянием кризиса замедление темпов роста грузооборота и пассажирооборота (см. таблицу)¹.

Основные макроэкономические и объемные показатели

Показатель	2012	2013	2014	2015
Индекс роста ВВП к пред. году, %	103,4	101,3	100,5	101,2
Индекс роста промышленного производства к пред. году, %	103,4	100,4	101,7	101,6
Грузооборот по инфраструктуре, млрд ткм	2782,6	2813,2	2938,3	2979,5
<i>% к предыдущему году</i>	<i>102,9</i>	<i>101,1</i>	<i>104,4</i>	<i>101,4</i>
Пассажирооборот, млрд пасс.-км	144,6	138,5	125,7	126,5
<i>% к предыдущему году</i>	<i>103,4</i>	<i>95,8</i>	<i>90,7</i>	<i>100,6</i>

Одна из преград развития грузооборота - это политическая ситуации. Влияния санкций, политическая конфронтация с Украиной и Турцией уменьшила грузооборот с зарубежными странами. Однако основной грузооборот компании сосредоточен внутри страны, что сокращает угрозу больших потерь. Крупные строительства инфраструктуры к таким мероприятиям, как Олимпийские Игры в Сочи, обеспечивают большие объемы грузооборота в стране. У компании есть и дальнейший потенциал роста в данной

сфере. Такие массовые социальные проекты: чемпионат мира по футболу 2018; в Карачаево-Черкесской республике намечено строительство крупных проектов с государственной поддержкой, объем инвестиций составит более 160 млрд руб.; постройка моста через Керченский пролив и т.д. Также потенциальным ростом показателей компании является увеличение грузооборота с Китаем (в т.ч. в связи с ростом спроса Китая на отечественные энергоноситель в связи со снижением их цены).

Увеличение конкуренции² и потеря позиций перед другими видами транспорта также проявляется в период кризиса. В перевозках грузов, ОАО "РЖД" уступает только трубопроводным перевозкам, однако они находятся в разных сегментах рынках. Также преимуществом ОАО "РЖД" является создание логистической модели 3PL+, которая в дальнейшем перейдет в 4PL и компания будет вне конкуренции в своем сегменте перевозок грузов. Однако в пассажирских перевозках ОАО "РЖД" уступает, другим видам транспорта.

Возможно, ОАО "РЖД" стоит рассмотреть использование модели 4PL на пассажирских перевозках, то есть доставка пассажира "от двери до двери" используя все виды транспорта. Воздушному транспорту ОАО "РЖД" уступает, в основном, из-за долгой доставки пассажиров и качества доставки, однако железнодорожный транспорт более доступен для граждан среднего класса. В виду уменьшения реального располагаемого дохода граждан, пассажиры будут вместо воздушного транспорта, ориентироваться на железнодорожный транспорт. Однако, этот эффект может оказаться временным и не поможет выиграть конкуренцию у автобусного и воздушного транспорта. Необходимо провести меры, не требующие больших затрат, но дающие большую отдачу, например - увеличение качества перевозок (WI-FI в поездах, пароль на билете - борьба с безбилетниками и повышение комфорта перевозок). Провести с правительством Москвы (Активный гражданин и т.д.) и правительствами субъектов опроса "Что вы хотите видеть нового в пригородном сообщении?"

Стабилизация ситуации с пассажирооборотом - это положительный эффект, однако его падение в 2013 и 2014 гг. на 4,2 % и 9,3%, без явных рецессий в экономике, говорит о необходимости проведения мер для привлечения пассажиров, увеличения качества перевозок, акций и скидок³. Рост пассажирооборота в 2015 означает, что ОАО "РЖД" смогло стабилизировать пассажирооборот и удалось достичь минимальных показателей. Однако компания проигрывает другим видам транспорта в перевозках пассажиров⁴.

Рассмотрим также такие угрозы, как уменьшение субсидий государства и тарифное ограничение. В связи с дефицитом бюджета, для компании ОАО "РЖД" существует угроза уменьшения субсидий государства. Однако железнодорожные перевозки являются одной из важнейших отраслей в стране. В 2013 г. наблюдалось сокращение финансирования холдинга на 42% (оно составило 86,7 млрд руб.), однако в ходе влияния кризиса государственная поддержка опять увеличилась до 110,7 млрд руб. (увеличение на

26%). Государство следит за состоянием компании и поддерживает компанию субсидиями, даже в случае нехватки средств в бюджете.

Тарифные ограничение и индексация перевозок разного типа, заставляют терять ОАО "РЖД" большую долю прибыли. Общий дефицит в 2015 г. от отказа индексации тарифов составил 120 млрд руб. (при росте инфляции и потребительских цен)⁵. Грузовые тарифы в 2015 г. были проиндексированы на 6%, однако, не учитывается, что в 2014 индексация тарифов не проводилась, следовательно, в 2015 г. индексацию необходимо было провести на 16%. Неполучение прибыли и рост расходов, грозит изменением бизнес-модели к 2030 г. Для того чтобы это не произошло необходимо провести ряд мер по сбалансированию бюджета компании и уменьшению затрат компании.

В 2014 г. была проведена программа по экономии затрат и оптимизации затрат в целях обеспечения финансовой сбалансированности ОАО "РЖД", сэкономившая 85,5 млрд руб.⁶ Компании необходимо продолжить мероприятия по сбалансированию бюджета, пока ситуация в стране не стабилизируется и цены на все виды потребляемой продукции не достигнут оптимального уровня для компании и филиалы, не проведут мероприятия по оптимизации расходов⁷.

Расходы по оплате труда несмотря на уменьшение их являются очень значимыми. Неизбежной является оптимизация численности персонала на 3-5% в компании и всех филиалах (экономия бюджета 6-12 млрд руб.). Целесообразно продолжить применение режима неполного рабочего времени, снижение сумм отчислений. (Суммарная экономия составит в среднем 30 млрд руб.) Эти меры необходимо проводить из-за роста страховых взносов. Необходимость переходить на сервисное обслуживание локомотивного парка становится одной из важных задач ОАО "РЖД". Меры должны быть адекватными, чтобы не понизить качество перевозок и безопасность на железнодорожном транспорте.

Кризис вынуждает сокращать программу капитального ремонта инфраструктуры и основных средств, что позволило сэкономить порядка 40 млрд руб. и сократить часть персонала. В 2014 г. ОАО "РЖД" было выделено из государства 56 млрд руб. на капитальное развитие инфраструктуры. Следовательно, компании не пришлось отказываться от ранее запланированных мероприятий. Необходимо продолжить проводить совершенствование технологических процессов, снижение удельных норм, оптимизация административных расходов. (Экономия порядка 5-7 млрд руб.)

Также необходимо продолжать взаимодействие с поставщиками и подрядчиками: заключение долгосрочных контрактов с указанием стабильных тарифов на материалы (чтобы избежать ценового фактора), проведение жесткой ценовой политики по снижению цен. (Экономия порядка 25 млрд руб.)

Стабилизация ситуации в стране уже почти завершилась и антикризисные меры, в дальнейшем можно будет прекратить и сделать вывод о целесообразности дальнейшей программы по сокращению расходов (см. рисунок).



Рис. Меры по достижению сбалансированности бюджета ОАО "РЖД"

Программа филиалов и структурных подразделений ОАО "РЖД" рассчитанная до 2017-2018 г., направлена на рост доходных поступлений и оптимизацию расходов компании.

В данный период холдингу ОАО "РЖД" необходимо соблюдать ряд антикризисных мер:

- Соблюдения бюджетной дисциплины.
- Содержания численности работников в соответствии с выполняемыми объемами перевозок.
- Выполнения заданий по росту производительности труда.
- Урегулирование задолженности субъектов РФ.
- Своевременности и достаточности мер по реализации полномочий по изменению тарифов.
- Повышения объективности премирования работников.

Влияние кризиса на ОАО "РЖД" не изменило важнейших бизнес-проектов компаний и стратегии до 2030 г. А также при поддержке государства продолжает выполнять свои социальные задания и являться одной из ведущих отраслей в экономики страны.

¹ Кожевников Р.А., Савин М.Г. Управление финансовыми потоками в холдингах структурах // Транспортное дело России. 2012. № 4. С. 113-116.

² Соколов Ю.И., Лавров И.М. Субъекты и методы оценки качества транспортного обслуживания в условиях развития конкуренции на рынке грузовых перевозок // Альманах: Вектор транспорта. 2014. № 2. С. 44-51.

³ Лавров И.М. Методика и результаты расчетов эластичности спроса относительно качества транспортного обслуживания // Мир транспорта. 2014. № 1. С. 86-95.

⁴ Соколов Ю.И., Лавров И.М. Особенности изучения потребительского поведения на рынке железнодорожных перевозок // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2015. № 5. С. 104-110.

⁵ Бубнова Г.В., Подсорин В.А., Евдокимов О.Г. Управление экономическими процессами транспортной компании при обновлении технических средств на маркетинговых принципах // Транспортное дело России. 2014. № 6. С. 26-28.

⁶ Коршиева О.В., Кожжевников Р.А. Обоснование значения экономической устойчивости грузовых транспортных компаний для обеспечения эффективного функционирования железнодорожной отрасли // Транспортное дело России. 2014. № 2. С. 5-7.

⁷ Михайлова Н.С., Михайлов А.А. Система управления затратами как инновационный фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1. С. 69-71.

THE ANALYSIS OF THE COMPANY JSC "RZD" IN THE CONDITIONS OF CRISIS

© 2016 Ivanov Artem Vladimirovich
Student

Moscow State University of Railway Engineering
named after Emperor Nikolay II
E-mail: artem1994352@yandex.ru

Keywords: optimization of costs, a balanced budget, risks, rail transport, the impact of the crisis, RZD.

Consider the risks of JSC "RZD" and ways to overcome them, as well as measures to reduce budget expenditures and balance the budget.

УДК 334.7

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Измайлов Айрат Маратович
преподаватель

Самарский государственный экономический университет
E-mail: airick73@bk.ru

Ключевые слова: кластер, фармацевтическая промышленность, фармацевтическое предприятие.

Рассматривается роль кластеров в управлении конкурентоспособностью отечественных фармацевтических промышленных предприятий.

Складывающаяся ситуация на российском фармацевтическом рынке нашла свое отражение в действиях государства по отношению к отрасли в целом. Одним из серьезных шагов в сторону поддержания и возрождения отечественной фармацевтики явилась ее кластеризация. В настоящее время по территории всей страны организован ряд медицинских и биофармацевтических кластеров разнонаправленных профилей. На современном этапе основным вектором функционирования кластеров является выполнение НИР по разработке инновационных ЛС и прочей фармацевтической продукции. Согласно обзору, проведенному группой компаний "БЮРО", наиболее значимыми регионами, выполняющими НИР по фармацевтике, в 2013 г. были Санкт-Петербург, Москва, Казань, Уфа, Пермь, Новосибирск, Томск, Красноярск, Иркутск, Благовещенск, Хабаровск, Владивосток.

Сегодня можно выделить ряд наиболее крупных и значимых кластеров: кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины в Калужской области; биотехнологический инновационный территориальный кластер в Пущино; кластер медицинской фармацевтической промышленности, радиационных технологий в Ленинградской области; кластер "Физтех XXI" в Московской области; инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий в Новосибирской области; Кластер "Фармацевтика, медицинская техника, и информационные технологии в Томской области; и Алтайский биофармацевтический кластер, расположенный в Алтайском крае. Приведем финансовые показатели медицинских кластеров в России (см. таблицу).

Колоссальные финансовые вливания как со стороны государства, так и со стороны частных лиц говорят о высокой значимости и роли фармацевтической отрасли в условиях складывающейся мировой экономической ситуации.

Низкая доля фармацевтической продукции собственного производства, а также преобладание продукции импортных производителей послужили поводом для организационных мер по выводу отечественной фармацевтической промышленности из кризисного состояния в целях укрепления конкурентоспособности российских фармацевтических производителей. Результатом таких мер стали разработка и принятие "Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2020 года", целью которой является переход фармацевтической промышленности Российской Федерации на инновационную модель развития. Отсутствие четких и серьезных государственных мер по отношению к данной проблеме могло послужить причиной углубления технико-технологического и производственного отставания российской фармацевтической промышленности от общемировых тенденций. К основным задачам данной Стратегии относятся следующие.

1. Обеспечение лекарственной безопасности государства путем организации производства на территории страны необходимых фармацевтических продуктов, в том числе фармацевтических субстанций и готовых лекарственных препаратов как для гражданского населения, так и для Вооруженных Сил РФ. Политика импортозамещения основана на ужесточении условий работы для иностранных производителей.

**Основные финансовые показатели крупнейших медицинских
и биофармацевтических кластеров России***

Инновационный территориальный кластер	Объем и доля инновационной продукции	Финансирование 2012-2017 гг., млрд руб.	Частные инвестиции млрд руб.
Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины в Калужской области	0,62 млрд руб. / 15%	73,1	4,1 (2010 г.)
Биотехнологический инновационный территориаль- ный кластер в Пущино	4,1 млрд руб. / 52,3%	15,2	10 (планиру- ется за 5 лет)
Кластер "Физтех XXI" в Московской области	6 млрд руб. (2020 г.)	111,3	29 (2011)
Кластер радиационных технологий Санкт-Петербурга	2,8 млрд руб. / 90 %		
Кластер медицинской фарма- цевтической промышленности, радиационных технологий в Ленинградской области	2,2 млрд руб. / 40%	27,8	6,28 (2012-2017)
Алтайский биофармацевтиче- ский кластер	7 млрд руб. / 52%	12,87	9,25 (2012-2017)
Инновационный кластер информационных и биофарма- цевтических технологий в Новосибирской области	8,65 млрд руб. / 44 %	21,41	0,24
Кластер "Фармацевтика, медицинская техника, и информационные технологии" в Томской области	2,5 млрд руб. / 50%	9,04	2

* Аналитические данные группы компаний "БЮРО". URL: <http://burogroup.ru>.

2. Достижение рыночной доли фармацевтической продукции российского производства до уровня в 50%. Основными инструментами решения этой задачи являются приобретение лицензий на производство у иностранных компаний и привлечение иностранных специалистов в российские компании.

3. Создание к 2020 г. 217 инновационных фармацевтических российских препаратов при помощи обширной государственной поддержки НИР, а также введение в эксплуатацию взаимоинтегрированных структур, сочетающих в себе разработчиков и производителей.

4. Создание инновационных препаратов, способных конкурировать с иностранными аналогами, а также препаратов нового поколения с новыми свойствами. Ключевым аспектом в решении данной задачи является наличие у России интеллектуального потенциала, заключающегося в научных школах в области химии, биологии и других наук.

Стратегия развития фармацевтической промышленности является, по сути, синтезом корпоративных стратегий развития отечественных фармацевтических компаний, интегрированных в систему государственной политики, и комплекса задач, в первую очередь, инновационного развития страны. Реализация Стратегии разделена на три этапа:

- концентрация на территории Российской Федерации высокотехнологичного и наукоемкого производства, разработка новых ЛС (2009-2012 гг.);
- организация механизма импортозамещения ЛС (2013-2017 гг.);
- переход отечественной фармацевтической отрасли на инновационные рельсы развития; введение в производство наиболее конкурентоспособных ЛС (2018-2020 гг.).

Общий объем инвестиций на реализацию Стратегии определен в 177,62 млрд руб., из которых 106,4 млрд руб. планировалось потратить на разработку новейших лекарственных препаратов, 35,22 млрд руб. - на обучение и переобучение кадров, на создание необходимой высокотехнологичной инфраструктуры, а также 36 млрд руб. - на поддержание перехода отечественных предприятий на стандарт GMP.

1. *Измайлов А.М.* Особенности конкуренции и проблемы отечественного фармацевтического рынка // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-2. С. 233-237.

2. *Измайлов А.М., Погорелова Е.В.* Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 48-52.

3. *Климук В.В., Юрина В.С.* Разработка методического инструментария оценки устойчивого развития региональной экономики // Балтийский экономический журнал. Калининград, 2014. № 2 (12). С. 60-69.

CLUSTERING AS A TOOL FOR IMPROVEMENT OF COMPETITIVENESS OF DOMESTIC PHARMACEUTICAL COMPANIES

© 2016 Izmailov Airat Maratovich
Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: airick73@bk.ru

Keywords: cluster, pharmaceutical industry, pharmaceutical company.

The author examines the role of clusters in the management of competitiveness of domestic pharmaceutical industry.

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-ЗНАНИЕВЫМИ РЕСУРСАМИ*

© 2016 Измайлов Айрат Маратович
преподаватель

© 2016 Ашмарина Светлана Игоревна
доктор экономических наук, профессор,
проректор по научной работе и международным связям
Самарский государственный экономический университет
E-mail: airick73@bk.ru, asisamara@mail.ru

Ключевые слова: информационно-знаниевые ресурсы, управление информационно-знаниевыми ресурсами.

Рассмотрен и проанализирован термин "информационно-знаниевый ресурс". Предложена модель управления информационно-знаниевым ресурсом.

Общество активно меняется в результате расширения спектра применения информации. Особенно ярко это проявляется в сфере генерации новых знаний. Такая тенденция прослеживается как на микроэкономическом уровне, так и на макроэкономическом.

Занятость более чем 50% населения в сфере информационных услуг говорит о переходе общества из постиндустриальной стадии в информационную. С одной стороны это продиктовано увеличивающейся ценностью информации, с другой - научно-техническим прогрессом, расширяющим границы возможностей человека в сфере обработки и хранения информации и получения новых знаний, что так же требует построения и обслуживания определенной инфраструктуры, вовлекающей в себя людей. В связи с этим, возникает необходимость формирования модели управления ресурсами, основанными на информации и знаниях, что в свою очередь явилось целью нашего исследования. Для достижения цели нами были определены задачи по уточнению понятия "информационно-знаниевый ресурс", и построения модели формирования информационно-знаниевых ресурсов.

Мы предлагаем механизм управления ИЗР как центрального элемента организационного механизма управления изменениями СЭС (см. рисунок).

* Статья выполнена в рамках конкурсной части государственного задания по теме: "Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах (СЭС) в условиях глобализации и развития информационно-знаниевой экономики".

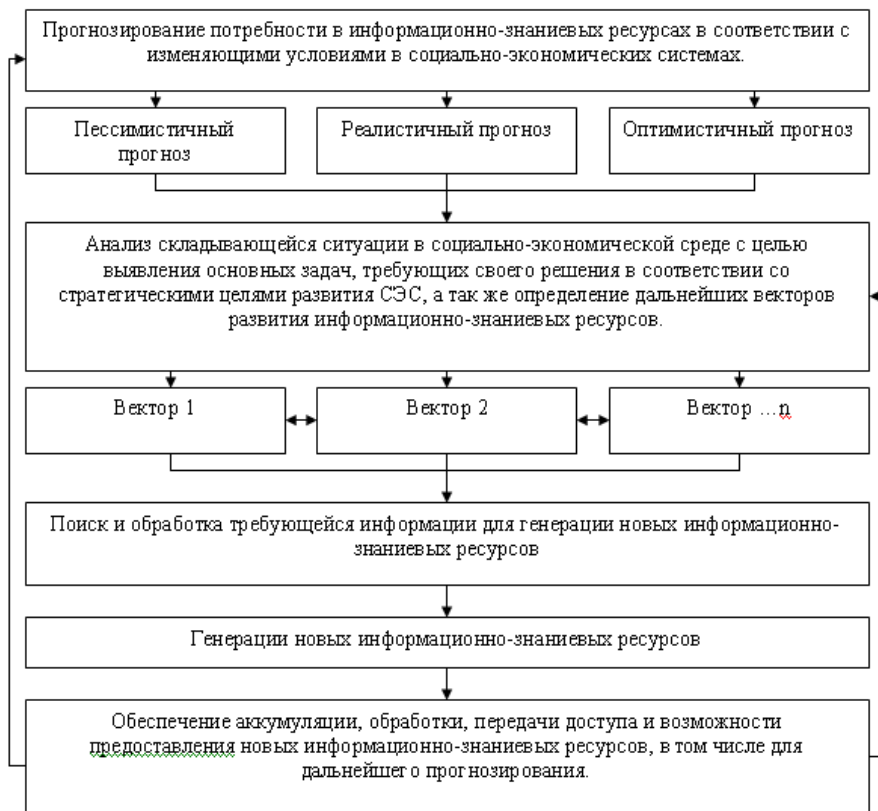


Рис. Механизм управления информационно-знаниевыми ресурсами

Изменяющиеся условия вызывают необходимость генерации ИЗР с прицелом на решение определенных задач, возникших в среде СЭС. Прогнозирование таких потребностей является основой механизма управления ИЗР.

Прогноз может носить различный характер: пессимистичный, реалистичный, оптимистичный. В зависимости от прогнозируемых потребностей производится анализ складывающейся ситуации в СЭС, с целью выявления основных задач, требующих своего решения в соответствии со стратегическими целями развития СЭС, а также определения дальнейших векторов развития ИЗР. Отметим, что в 2008 г. руководством нашей страны был задан общий вектор развития и определен тип экономического развития государства, как инновационный и социально ориентированный, для реализации которой необходимо, в том числе превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики, формирование новой экономики - экономики знаний и высоких технологий. Отсюда следует, что анализ ситуации производится с целью выявления задач, решение которых направлены по разным векторам в рамках одного общего курса.

После определения комплекса задач, в рамках решения которых планируется генерация новых ИЗР предполагается поиск и обработка требующей-

ся информации. Обращаем внимание, что процесс поиска и обработки информации весьма важный этап процесса управления ИЗР. С одной стороны, процесс поиска информации обычно требует наименьших временных затрат, но в условиях лавинообразного расширения информационного пласта данный этап находится в зависимости от технологий, позволяющих находить нужную информацию. С другой стороны технологии находятся в постоянном развитии и совершенствовании, и скорость поиска нужной информации увеличивается пропорционально научно-техническому прогрессу.

Но основе найденной информации производится генерация новых ИЗР с последующей аккумуляцией, обработкой и обеспечением свободного, и, при необходимости специализированного доступа. Новые ИЗР являются основой для дальнейшего развития информационно-знаниевой экономики, решения поставленных задач и достижения глобальных целей.

Изложенные нами результаты исследований могут быть применены в управлении ИЗР СЭС как центрального элемента организационного механизма управления изменениями СЭС.

1. *Ашмарина С.И., Казарин С.В.* Методические подходы к оценке информатизации экономики региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 5 (103). С. 10-13.

2. *Кривцов А.И., Корякин К.Н.* Роль бухгалтерской финансовой и управленческой отчетности в анализе инвестиционной привлекательности коммерческих организаций // Вестник Оренбургского государственного университета. Оренбург, 2012. № 13.

3. *Филатова А.В.* Информационно-знаниевые ресурсы: понятие, методы, инструменты // Экономика, управление и право в современных условиях : междунар. сб. ст. / под общ. ред. С.М. Анпилова. Самара : Самарский университет, 2012. Вып. 4 (16). С. 99-106.

4. *Ashmarina S.I., Khasaev G.R., Zotova A.S.* The peculiarities of organization change management in integrated economic systems // Review of European Studies. 2015. Vol. 7. № 2. P. 40-48.

5. *Kandrashina E.A., Ashmarina S.I.* Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. № 11 (12). P. 148-152. URL: <http://www.lifesciencesite.com>.

INFORMATION AND KNOWLEDGE RESOURCES MANAGEMENT

© 2016 Izmailov Airat Maratovich
Lecturer

© 2016 Ashmarina Svetlana Igorevna
Doctor of Economics, Professor,
Vice-Rector for Scientific Work and International Relations
Samara State University of Economics
E-mail: airick73@bk.ru, asisamara@mail.ru

Keywords: information and knowledge resources, information and knowledge resources management.

In article is reviewed and analyzed information and knowledge resource term. The author suggests a model of information and knowledge resource management.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

© 2016 Илюхина Виктория Сергеевна
магистрант

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

Ключевые слова: обучение и развитие, управление человеческими ресурсами, оценка результативности обучения, показатели эффективности обучения, модель Д. Киркпатрика, возврат от инвестиций.

Рассматриваются существующие на практике подходы и показатели оценки результативности и эффективности процесса обучения персонала.

Обучение и развитие персонала современный менеджмент рассматривает как неперемное условие повышения конкурентоспособности бизнеса и все большее число компаний берет на вооружение стратегию IBM, а именно переход от практики "Приобщение работника к обучению" к практике "Привнесение обучения в работу" (from "Bringing the worker to the learning" to "Bringing the learning to the work").

В последнее время особо модным стало проводить тренинги, участвовать в различных программах повышения квалификации и переподготовки. Ведущие мировые компании задали эту тенденцию, тем самым постоянно развивая потенциал своих сотрудников. Российские финансово независимые организации также активно инвестируют в человеческие ресурсы, поощряя проведение корпоративных тренингов, вебинаров, видеоконференций и тематических сессий. Но часто высокие затраты на обучение не всегда означают, что в компании реализуется продуманная стратегия развития человеческих ресурсов, вытекающая из стратегического плана развития бизнеса. И в этом, на наш взгляд, заключается первая проблема организации обучения персонала современных российских компаний.

Второй проблемой является проблема оценки результатов обучения. В абсолютном большинстве случаев организации используют такие традиционные методы оценки результатов обучения, как анкетирование обученных и анкетирование их руководителей.

Прежде чем говорить об оценке результативности и эффективности любого процесса, необходимо, на наш взгляд, разобраться в сути этих понятий. Для этого обратимся к международным стандартам серии ISO 9000. ГОСТ Р ИСО 9000:2008 "Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь" (российский вариант международного стандарта ISO

9000:2005 "Quality management systems - Fundamentals and vocabulary") содержит четкое указание на то, что результаты деятельности (процесса) должны характеризоваться двумя группами показателей:

- первая группа - показатели результативности деятельности (Результативность (Effectiveness) - степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов) (п. 3.2.14);

- вторая группа - показатели эффективности деятельности (Эффективность (Efficiency) - соотношение между достигнутым результатом и затраченными ресурсами) (п. 3.2.15).

В настоящее время специалисты по обучению используют разные методы *оценки результатов образовательных программ*, однако практически все применяемые сегодня методы основываются на четырехуровневой модели Дональда Киркпатрика:

уровень 1 - Общая реакция участников (оценка эмоциональной удовлетворенности) (Reaction);

уровень 2 - Научение (оценка изменения уровня знаний) (Learning);

уровень 3 - Поведение (оценка изменения поведения) (Behavior);

уровень 4 - Результаты (оценка результатов деятельности) (Results)¹.

Оценка по первому уровню предполагает, что организатор программы или сам тренер организует опрос (анкетирование) слушателей с целью выяснить их мнение о различных аспектах образовательной программы. В большинстве организаций первый уровень является единственным методом оценки образовательных программ. Установлено, что позитивная реакция слушателей не гарантирует успешного освоения новых знаний, умений и навыков. Отрицательная же реакция на тренинг почти наверняка означает уменьшение вероятности научения.

Оценка по второму уровню предполагает, что организатор обучения (или сам тренер, или руководитель обученного сотрудника) определяет факт и уровень усвоения новых знаний и навыков. Чаще всего для оценки результатов тренинга по второму уровню используется тестирование слушателей до и после обучения. Важно подчеркнуть, что обучаемые сотрудники должны получать не просто новые знания, а новые полезные знания. То есть знания, которые помогут организации в реализации ее целей.

Оценка по третьему уровню предполагает, что руководитель обученного сотрудника определяет, имеет ли место системное применение полученных на тренинге знаний и навыков. Дональд Киркпатрик подметил, что отсутствие изменений в поведении участников не означает, что тренинг был нерезультативным. Вполне возможно, что в организации (подразделении) отсутствуют условия для применения на практике полученных знаний и навыков. В результате сотрудник не может или не хочет показать в действии новые знания и навыки.

Оценка по четвертому уровню предполагает измерение динамики количественных результатов деятельности обученного сотрудника: объем продаж, доля рынка, масса прибыли, рентабельность и др. Очевидно, что

оценка изменения результатов работы сотрудника или подразделения до и после обучения требует хорошо поставленного управленческого учета.

Кроме модели Д. Киркпатрика на практике существуют и другие подходы оценки результативности процесса обучения. Так, один из ведущих специалистов по развитию персонала, бизнес-тренер Елена Ветлужских предлагает для расчета результативности обучения использовать показатель общей результативности обучения²:

$$Po = \frac{K1}{K2} \cdot 100\%,$$

где $K1$ - количество работников, обучение которых оценено как результативное, равное или выше установленного норматива (определяется по специальным критериям);

$K2$ - общее количество работников, прошедших обучение за данный период.

Количество работников, обучение которых оценено как результативное, равное или выше установленного норматива, может быть определено разными методами и с разной степенью точности:

- по данным, полученным от преподавателей;
- по данным, полученным от самих обученных сотрудников;
- по данным, полученным от руководителей обученных сотрудников.

Последний способ определения количества работников, обучение которых оценено как результативное, равное или выше установленного норматива, является наиболее точным, при условии, что свои выводы руководители делают на основе сравнения результатов работы сотрудников до и после обучения.

В отношении *оценки эффективности обучения* персонала по финансовым показателям можно сказать, что на сегодняшний день одним из самых распространенных методов оценки является показатель ROI (ROI - Return on Investment) - "Возврат от инвестиций" - так называемый пятый уровень оценки обучающих программ, предложенный Джеком Дж. Филлипсом. Логика оценки заключается в сравнении величины инвестиций и генерируемых инвестиционным проектом притоков денежных средств.

Применительно к обучению расчет показателя ROI в упрощенном виде можно представить:

$$ROI = [(доход - затраты) / затраты] \cdot 100\%.$$

Зная экономию и затраты по каждой образовательной программе, можно определить ROI по отчетному периоду. Разумеется, есть образовательные программы, результаты реализации которых трудно определить в рублях.

Еще одним показателем, который можно отнести к показателям оценки эффективности обучения и обучающих программ, является, на наш взгляд, "Срок окупаемости", который можно представить следующим образом:

$$Срок\ окупаемости = Затраты\ на\ обучение / Предполагаемый\ эффект.$$

Внедрение системы оценки обучения на основе ROI значительно облегчает жизнь специалистам по персоналу и улучшает их взаимопонимание с топ-менеджментом. Так, на конференции ASTD³ (American Society of Training & Development) квартальный отчет отдела обучения крупного североамериканского банка представлял собой не описание того, как проходило обучение (темы,

сроки, впечатления участников), а был больше похож на финансовый отчет - по таблицам было четко видно, сколько сотрудников прошло обучение, каковы затраты, каков прирост бизнес-показателей. На основе такого отчета легко оценить отдачу от проведенного обучения.

Однако, оценка эффективности обучения на основе показателя ROI вызывает определенные трудности. В условиях практической деятельности достаточно сложно выделить долю влияния процесса обучения на прирост прибыли (полученной финансовой выгоды) компании, поскольку на результирующий финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности организации наряду с обучением сотрудников влияют и масса других факторов, как внутри, так и вне компании (клиентская активность, изменение платежеспособного спроса, сезонные факторы, уход конкурентов с рынка).

Поэтому в качестве альтернативы ROI специалисты по обучению предлагают использовать метод ROE (ROE - Return on Expectation) - "Возврат от ожиданий", суть которого состоит в том, что перед обучением в ходе интервью с заказчиком образовательной услуги выясняются его ожидания по поводу предполагаемого эффекта обучения, а после прохождения обучения его просят дать количественную оценку результатам обучения.

Если говорить о надежности такой оценки, то исследования практиков показывают, что в тех случаях, когда возможно подсчитать ROI и сравнить его с ROE, результаты всегда подтверждают правильность последнего. При этом подготовка вопросов и проведение собеседования для расчета ROE обходятся намного дешевле, чем сбор данных по показателю ROI.

¹ Подробно об уровнях оценки результатов обучения можно прочитать в книге: *Кирпатрик Д.Л., Кирпатрик Д.Д.* Четыре ступеньки к успешному тренингу. М. : Эйч Ар Медиа, 2008.

² *Ветлужских Е.Н.* Обучаем - оцениваем // Справочник по управлению персоналом. 2005. № 2.

³ *Львов С.* Как оценить инвестиции в персонал // Финансовый директор. 2004. № 6.

ON ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY TRAINING OF HUMAN RESOURCES

© 2016 Plyukhina Viktoriya Sergeevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: sybotins@gmail.com

Keywords: training and development, human resources management, performance appraisal training, performance training, model D. Kirkpatrick, return on investment.

The article deals with the existing practice approaches and indicators of performance evaluation and process efficiency training.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ, ВОЗНИКАЮЩИМИ ВО ВРЕМЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ И СКЛАДИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

© 2016 Иорш Максим Евгеньевич
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: maxim201213@gmail.com

Ключевые слова: риск порчи, кражи, потеря товара, охранные системы, системы пожаротушения.

Рассмотрены некоторые способы, методы уменьшения рисков от порчи товаров во время хранения или транспортировки, а также от их краж и порчи.

Порча и потеря могут появиться в результате доставки или переработки закупаемых товаров. Порча во время переработки товаров может возникнуть вследствие неправильного монтажа, сборки, подгонки и т.д.

Каким же образом товар может быть испорчен или частично поврежден, потерян при отсутствии должного контроля международной и внутренней перевозки:

- при сборной грузоперевозке он может оказаться под воздействием других грузов: получить повреждения, пропитаться химическими веществами и т.д.;

- в процессе загрузки продукции в ТС сами работники могут испортить либо продукцию, либо нарушить упаковку;

- в процессе грузоперевозки могут возникнуть различные непредвиденные ситуации, связанные с погодными условиями (особенно актуально для морских грузоперевозок);

- транспортное средство экспедиторской компании может технически не соответствовать правилам и прийти в неисправность или попасть в аварию;

- кража транспортного средства с грузом;

- продукты питания могут прийти в негодность, не изменившись внешне, из-за нарушений норм грузоперевозки.

Разумеется, многие перечисленные выше убытки с успехом покрывают страховые договоры. Однако страховой случай нужно еще доказать, и при этом в процессе разбирательства компания будет терять время и средства. Претензии к экспедиторам довольно часты в сфере ВЭД, и организации имеют все шансы получить возмещение убытков. Но лучше, чтобы грузопе-

ревозка изначально была организована по всем правилам и строго контролировалась на каждом этапе.

Международный таможенный брокер - это гарантия вашего спокойствия за внешнеторговую поставку. При внутренних перевозках возможны различные системы слежения (маячки), но не все компании хотят и готовы вкладывать в это свои средства, так как это весьма затратно и целесообразно преимущественно для крупных компаний

На складах риски порчи и потерь также возможны - это может быть недобросовестная погрузка- разгрузка и складирование товаров, риск возгорания пожаро- и взрывоопасных веществ, материалов.

Если при погрузке- разгрузке чаще всего играет роль человеческий фактор и можно обойтись штрафом, то для предотвращения возгораний на современных складах должны применяться различные системы пожаротушения.

Согласно "Определению категорий помещений и зданий по взрывопожарной и пожарной опасности" склады принято подразделять на пять категорий А, Б, В, Г и Д в зависимости от пожарной опасности хранимых в них материалов:

А (повышенной взрывопожароопасности);

Б (взрывопожароопасности) складские помещения для содержания горючих сыпучих и пылеобразных веществ, волокон и легковоспламеняющихся жидкостей (с температурой вспышки более 28°C), а также веществ, способных образовывать взрывоопасные пыле- и паровоздушные смеси;

В (стандартной пожароопасности);

Г (стационарные, специально оборудованные места для производства сварочных и других огневых работ с несгораемыми материалами, помещения котельных);

Д (пониженной пожароопасности).

К активным системам огнезащиты относятся системы пожарной сигнализации, обычно включающие в себя:

- пожарные датчики, реагирующие на продукты горения, появляющиеся в воздухе (дым, угарный газ) или на повышение температуры;

- электронную контрольную панель, которая анализирует показания датчиков и, при необходимости, запускает систему пожаротушения;

- блок индикации, отражающий состояние системы и процессы, происходящие в ней;

- источник бесперебойного питания, позволяющий сохранять работоспособность системы при отсутствии электроэнергии.

Риски кражи существуют как на самом складе, так и во время транспортировки, как было сказано выше. Организации стараются обезопасить себя и свое имущество от рук злоумышленников с помощью современных охранных систем, которые существуют на рынке:

1. Периметральные.

2. Внутрипериметральные.

Примерами периметральной охранной системы могут быть:

- Вибрационные системы: устанавливаются в ограду, грунт, стены, козырьки и во все, что может подвергаться деформации и разрушению.

- Системы "активной" охраны: устанавливаются с целью отпугивания нарушителя с помощью электрических импульсов, сила которых не опасна для жизни человека, но желание продолжать свою незаконную деятельность отпадает сразу.

- Лучевые инфракрасные системы: дают сигнал тревоги при прерывании луча.

- Радиоволновые системы: при попадании в зону контроля постороннего предмета волны, исходящие от передатчика, изменяют свою форму и направление и доходят до приемника с измененными данными (время, длина и состояние волны), что, в свою очередь, дает сигнал к тревоге.

- Радиолучевые системы: действует по принципу изменения состояния принимаемого сигнала, возникающего в случае попадания в зону контроля постороннего предмета.

Внутри склада (внутрипериметральные) существует огромное множество охранных систем. Например, магнитные контакты, устанавливающиеся на двери и ворота склада. При попытке взлома дверь и, или ворота склада может быть подвержена деформации и воздействию на нее посторонней силы, что с легкостью сможет считать установленный магнитный датчик. Далее все идет по обыкновенному сценарию: сигнал отправляется в приемник, затем владельцу склада и в местную службу охраны, с которой у предпринимателя заключен договор.

Также на двери, ворота, стены, крышу и окна, если они имеются, могут быть установлены датчики удара, которые считывают вибрационные показатели, и при превышении их порогового уровня выполняют свою рабочую функцию - отправляют тревожный сигнал.

На современном рынке множество предложений, которые помогут организации, предпринимателям снизить уровень рисков, связанных с транспортировкой и складированием товаров и запасов. Одни более дорогие, другие менее- это дает возможность организациям выбрать именно тот продукт, который подходит им больше всего и может дать наибольший эффект.

1. *Кандрашина Е.А., Абрамова Н.С.* Современная система управления рисками в российских компаниях и пути ее совершенствования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 6. С. 80.

2. *Кокорева И.* Системы безопасности: от контрольного доступа до спасения людей // Электроника: наука, технология, бизнес. 2012. № 2. С. 124-128.

3. *Пересветов Ю.В.* Управление материальными ресурсами. Логистические принципы. М., 2011. 170 с.

4. Системы противопожарной защиты. Ограничение распространения пожара на объектах защиты / ФГУ ВНИИПО МЧС России, 2013.

5. Управление запасами в цепях поставок : учеб. пособие / О.В. Бадокин [и др.] ; под общ. и науч. ред. В.С. Лукинского. СПб., 2013. 372 с.

6. *Шрайбфедер Дж.* Эффективное управление запасами : пер. с англ. 2-е изд. М., 2010. 304 с.

RISK MANAGEMENT, ARISING DURING TRANSPORTATION AND WAREHOUSING OF COMMODITY STOCKS

© 2016 Iorsh Maxim Evgenyevich
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: maxim201213@gmail.com

Keywords: risk of damage, theft, loss of goods, security systems, fire extinguishing systems.

Some ways, methods of reduction of risks from damage of goods in a storage time or transportations, and also from their thefts and damage are considered.

УДК 311.2

КОНКУРЕНТНАЯ КАРТА РЫНКА КАК ИНСТРУМЕНТ ЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ

© 2016 Исакова Анастасия Александровна
магистрант

© 2016 Самороднова Марина Владимировна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: isakova17@mail.ru, samorodnova@mail.ru

Ключевые слова: конкурентная карта рынка, карта конкурентов, исследование конкурентов, конкурентное преимущество.

В соответствии с концепцией маркетинга компании достигают конкурентного преимущества путем разработки предложений, которые удовлетворяют нужды целевых потребителей в большей мере, чем предложения конкурентов.

Исследование конкурентов дает возможность разработать конкретные стратегии, которые позволяют компании занять прочные позиции в борьбе с конкурентами и дают наиболее сильное из всех возможных преимуществ перед ними. Заключительным этапом маркетинговых исследований конкурентов является построение конкурентной карты рынка, представляющей собой классификацию конкурентов по занимаемой ими позиции на рынке.

Конкурентная карта является своего рода фильтром, который отбросит все преимущества, которые не влияют на улучшение экономических показателей, выделит ключевые факторы успеха на рынке. Таким образом, формируется картина реально существующего размещения сил в конкурентной борьбе¹. Она позволяет более обоснованно подходить к разработке стратегии конкуренции, учитывающий конкурентный статус фирмы, особенности ее рыночного окружения и возможности по дестабилизации сложившейся рыночной ситуации².

В данной статье для построения карты рынка были взяты лидирующие сети официальных дилеров европейских грузовых автомобилей в России. Для диагностики и прогнозирования перспективной конкурентной ситуации на рынке европейских грузовых автомобилей в России, а также для дальнейшего построения карты рынка необходима информация о финансовой деятельности предприятий. Мы взяли данные из бухгалтерского учета рассматриваемых компаний. Исходя из данных, было выявлено, что объем рынка грузовых автомобилей в России на конец 2013 г. составил 14236687 тыс. руб., а на конец 2014 г. он составил 11771690 тыс. руб., то есть снизился на 27,3%.

Рассчитаем рыночные доли фирм, находящихся на рассматриваемом рынке. Результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Рыночные доли фирм

Наименование фирмы	2013	2014
ООО "Транзит"	14,7	16,1
"Север-Скан Авто"	8,1	8
"КомТранс ЮГ"	13,3	13,3
"SIAS-TRUCKS"	10,3	9,8
"Транспортный Центр"	7,9	8,1
"АГАТ-техник"	13	10,5
"Мантехно""	10,2	9,8
"ТРАК ЦЕНТР"	14,6	16,8
"ИВЕКО-ТРАК"	7,6	7,3
Общая совокупность	100	100

По полученным результатам строится табл. 2 распределения рыночных долей.

Распределение рыночных долей

Фирма	Рыночная доля на конец 2013 г	Рыночная доля на конец 2014 г	Изменение, +/-
ООО "Транзит"	14,7	16,1	1,4
"Север-Скан Авто"	8,1	8	-0,1
"КомТранс ЮГ"	13,3	13,3	0
"SIAS-TRUCKS"	10,3	9,8	-0,5
"Транспортный Центр"	7,9	8,1	0,2
"АГАТ-техник"	14	11,5	-2,5
"Мантехно"	10,2	9,8	-0,4
"ТРАК ЦЕНТР"	14,6	16,8	2,2
"ИВЕКО-ТРАК"	7,6	7,3	-0,3

По результатам анализа, на исследуемом рынке основные тенденции бизнеса определяют фирмы ООО "Транзит", "КомТранс ЮГ", "SIAS-TRUCKS", "АГАТ-техник", "ТРАК ЦЕНТР". Далее для построения карты рынка мы рассчитали индекс Херфендаля-Хиршмана, рассчитываемый по формуле³:

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2,$$

где S_i - выраженные в процентах рыночные доли фирм в отрасли.

Он составляет $1225,57 < 1800$, отрасль не высокомонополизирована.

Для определения границ групп аутсайдеров, фирм со слабой, сильной конкурентной позицией и лидеров рынка устанавливают: минимальное и максимальное значение доли среди фирм. Минимальное значение в 2014 г. равно 7,3, максимальное 16,8; среднеарифметическую рыночную долю для всех фирм находящихся на анализируемом рынке ($S_m = 0,11$); число слабых ($N1 = 5$) и сильных ($N2 = 4$) фирм.

Далее, рассчитывается дисперсия для каждой из групп:

$$2013 \text{ г.: } \sigma_1^2 = 1,74; \sigma_2^2 = 0,42.$$

$$2014 \text{ г.: } \sigma_1^2 = 1,3; \sigma_2^2 = 6,09.$$

Затем, рассчитали среднеарифметическое значение рыночной доли в 2013 и 2014 гг.

$$2013 \text{ г.: } Dcp = 11,19.$$

$$2014 \text{ г.: } Dcp = 11,19.$$

Затем рассчитывается среднеквадратическое отклонение, которое совместно с минимальным и максимальным значениями определяет границы представленных групп:

$$2013 \text{ г.: } \sigma_1 = 1,32; \sigma_2 = 0,65.$$

$$2014 \text{ г.: } \sigma_1 = 1,38; \sigma_2 = 2,47.$$

Для оценки степени изменения конкурентной позиции выделяем четыре типовых состояния предприятия по величине роста его рыночной доли:

лидеры рынка, предприятия с сильной конкурентной позицией, предприятия со слабой конкурентной позицией, аутсайдеры рынка (табл. 3, 4).

Таблица 3

Критерии отнесения предприятий к группам в 2013 г.

№ п/п	D_i	Расчетное значение	Классификация группы	Пояснение	Предприятие
1	$D_{cp} + 3\delta_2$; D_{max}	13,13-14,7	1-я группа	Лидеры рынка	ООО "Транзит" "КомТранс ЮГ" "ТРАК ЦЕНТР"
2	D_{cp} ; $D_{cp} + 3\delta_2$	11,08-13,13	2-я группа	Предприятия с сильной конкурентной позицией	-
3	$D_{cp} - 3\delta_1$; D_{cp}	7,95-11,08	3-я группа	Предприятия со слабой конкурентной позицией	"SIAS-TRUCKS" "Север-Скан Авто" "Мантехно" "АГАТ-техник"
4	D_{min} ; $D_{cp} - 3\delta_1$	7,6-7,95	4-я группа	Аутсайдеры рынка	"Транспортный Центр" "ИВЕКО-ТРАК"

Таблица 4

Критерии отнесения предприятий к группам в 2014 г.

№ п/п	D_i	Расчетное значение	Классификация группы	Пояснение	Предприятие
1	$D_{cp} + 3\delta_2$; D_{max}	16,6-16,8	1-я группа	Лидеры рынка	"ТРАК ЦЕНТР"
2	D_{cp} ; $D_{cp} + 3\delta_2$	11,08-16,6	2-я группа	Предприятия с сильной конкурентной позицией	ООО "Транзит" "КомТранс ЮГ"
3	$D_{cp} - 3\delta_1$; D_{cp}	7,22-16,6	3-я группа	Предприятия со слабой конкурентной позицией	"Север-Скан Авто" "Транспортный Центр" "ИВЕКО-ТРАК" "Мантехно" "SIAS-TRUCKS" "АГАТ-техник"
4	D_{min} ; $D_{cp} - 3\delta_1$	7,1-7,22	4-я группа	Аутсайдеры рынка	-

По результатам проведенного анализа построим конкурентную карту дилеров европейских грузовых автомобилей (табл. 5).

Конкурентная карта рынка

Классификация по темпу роста рыночной доли, T_s	Классификация по рыночной доле фирмы, S			
	I. Лидер	II. Сильная конкурентная позиция	III. Слабая конкурентная позиция	IV. Аут-сайдер
I. Быстрое улучшение конкурентной позиции	1 "ТРАК ЦЕНТР"	5	9	13
II. Улучшение конкурентной позиции	2	6 ООО "Транзит" "КомТранс ЮГ"	10	14
III. Ухудшение конкурентной позиции	3	7	11 "Север-Скан Авто" "Транспортный Центр" "ИВЕКО-ТРАК" "Мантехно" "SIAS-TRUCKS" "АГАТ-техник"	15
IV. Быстрое ухудшение конкурентной позиции	4	8	12	16

После построения конкурентной карты рынка мы можем продолжить исследование наиболее значимых конкурентов и провести более глубокий их анализ.

¹ *Азоев Г.Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика : учеб. для вузов. М. : Центр экономики и маркетинга, 2012.

² *Азоев Г.Л., Челенков А.П.* Конкурентные преимущества фирмы : учеб. для вузов. М. : Типография "Новости", 2011.

³ *Куренова Д.Г.* Конкурентные карты рынка и их построение как этап исследования конкурентоспособности предприятия // Экономика, социология и право. 2015. № 1. С. 88-92.

COMPETITIVE MARKET MAP AS A MARKET RESEARCH TOOL

© 2016 Isakova Anastasiya Alexandrovna
Undergraduate

© 2016 Samorodnova Marina Vladimirovna
Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: isakovaaa17@mail.ru, samorodnova@mail.ru

Keywords: competitive market map, competitors' map, competitors' research, competitive advantage.

According to the marketing concept, companies achieve a competitive advantage by developing proposals that meet the target customers' needs to a greater extent than competitors' offer.

Competitors' research gives the opportunity to develop specific strategies that allow the company to take a strong position against competitors and provide the most powerful of all the possible competitive advantage. The final stage of competitors' marketing research is to develop a competitive market map, which is a classification of competitors upon their position in the market.

УДК 339.7

МИРОВЫЕ СУВЕРЕННЫЕ ФОНДЫ

© 2016 Исмаилова Наталья Сергеевна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: 1990_natash@mail.ru

Ключевые слова: резервный фонд, нефтегазовые доходы, мировые суверенные фонды.

Осуществлен анализ мировых суверенных фондов, их целей создания, анализ показателей Резервного фонда Российской Федерации.

Суверенный фонд представляет собой фонд, которым владеет государство и представляющий собой накопление финансовых резервов для покрытия будущих государственных расходов. Образование суверенного фонда может быть обусловлено профицитом центрального (федерального) бюджета вследствие благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры для страны, циклическим подъемом экономики, находящейся в фазе "перегрева" или необходимости решения важных задач в будущем, требующих уже сегодня формирования необходимых для этого финансовых резервов. Суверенный фонд можно рассматривать как фонд, аккумулирующий государственные сбережения, или фонд накопленных бюджетных профицитов¹.

Суверенные фонды могут инвестировать в иностранные депозиты, резервные валюты, такие как доллар, евро или иена, золото, SDR. Эти фонды могут быть зарегистрированы как государственные пенсионные фонды, инвестиционные компании, суверенные нефтяные фонды и т.д.

Так, Саудовская Аравия осуществляет инвестиции в экономику России в размере 10 млрд долл. через суверенный фонд Королевства Саудовская Аравия Public Investment Fund (PIF). Фонд традиционно проводит финансирование крупных инвестиционных проектов, при этом общий объем инвестиций фонда не раскрывается. По оценкам некоторых экспертов, он может превышать 380 млрд долл.

В табл. 1 представлен рейтинг самых крупных суверенных фондов в мире².

Топ-10 крупнейших суверенных фондов мира*

№ п/п	Фонд	Объем, млрд долл.
1	Глобальный пенсионный фонд Норвегии (Government Pension Fund Global)	882
2	Суверенный фонд Абу-Даби (Abu-Dhabi Investment Authority, ADIA)	773
3	Суверенный фонд Саудовской Аравии (SAMA Foreign Holdings)	757,2
4	Китайская инвестиционная корпорация (China Investment Corporation)	746,7
5	Суверенный фонд Кувейта (Kuwait Investment Authority)	548
6	Фонд управления по валютным рынкам Китая (SAFE Investment Company)	547
7	Суверенный фонд Гонконга (Hong Kong Monetary Authority Exchange Fund)	400,2
8	Суверенный фонд Королевства Саудовская Аравия Public Investment Fund	380
9	Инвесткорпорация правительства Сингапура (Government of Singapore Investment Corporation, GIC)	344
10	Суверенный фонд Катара (Qatar Investment Authority)	256

* Выполнено автором на основе данных Официального сайта "Вести Экономика". URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/59721>.

Самым крупным фондом по объему средств согласно данным таблицы является Норвежский суверенный фонд.

В указанном фонде сосредотачиваются все доходы от нефтегазового сектора. В случае необходимости из него покрывается дефицит бюджета. Около 60% активов фонда вложено в акции, оставшаяся часть - в гособлигации и недвижимость.

Норвежский суверенный фонд декларирует своей целью сбережение нефтяных доходов страны для будущих поколений.

На втором месте по объему средств находится Суверенный фонд Абу-Даби. Фонд никогда не публиковал стоимость своих активов, но эксперты оценивают их от 650 до 875 млрд долл. Фонд был основан в 1976 г. По оценкам аналитиков из Sovereign Wealth Funds Institute, объем инвестиций фонда составляет около 773 млрд долл.

Фонд является крупнейшим международным инвестиционным фондом и управляет огромным капиталом. Из-за своего размера ADIA имеет существенное влияние на международные финансы. Фонд ежегодно получает 70% средств бюджетного профицита, а также дивиденды от государственной нефтяной монополии ADNOC. Свыше 75% активов ADIA передано под управление зарубежных инвестиционных фондов, преимущественно американских.

Основной объем средств размещен в гособлигациях США и акциях компаний развитых рынков. ADIA управляет сверхдоходами эмирата от экспорта нефти, которые оцениваются почти в 1 трлн долл.³

Таким образом, главной целью крупнейших зарубежных фондов является сбережение для повышения качества жизни будущих поколений.

В России же ситуация обратная. Резервный фонд России до настоящего времени распылялся во время кризиса 2008-2009 гг. Теперь снова происходит активное расходование средств Резервного фонда. Эксперты такое решение считают неоптимальным, поскольку фонд создавался для страхования ухудшения макроэкономической ситуации от резких падений цен на нефть.

Резервный фонд Правительства РФ создается для финансирования непредвиденных расходов и мероприятий федерального значения, не предусмотренных в федеральном бюджете.

Из Резервного фонда Правительства Российской Федерации финансируются:

- государственная поддержка общественных организаций и объединений;
- проведение юбилейных мероприятий общегосударственного значения;
- изготовление юбилейных медалей, государственных наград;
- проведение встреч, выставок, семинаров и симпозиумов на высшем уровне по проблемам общегосударственного значения;
- выплаты разовых премий и оказание разовой материальной помощи гражданам за заслуги перед государством;
- издание сборников нормативных актов и законодательства Российской Федерации;
- проведение ремонтных и восстановительных работ по заявкам органов государственной власти Российской Федерации;
- другие мероприятия, проводимые по решению Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации⁴.

Движение средств Резервного фонда за период январь 2015 - февраль 2016 г. отражено в табл. 2⁵.

Таблица 2

Движение средств Резервного фонда за период январь 2015 - февраль 2016 г.

Дата	Объем на начало периода, млрд руб.	Доходы, млрд руб.	Расходы, млрд руб.	Курсовая разница от переоценки активов в иностранной валюте, млрд руб.	Объем на конец периода, млрд руб.
Январь 2015	4945,49	-	-	919,41	5864,90
Февраль 2015	5864,90	-	500	-644,17	4720,74
Март 2015	4720,74	-	-	-294,99	4425,75
Апрель 2015	4425,75	-	-	-475,26	3950,49
Май 2015	3950,49	-	-	88,78	4039,27
Июнь 2015	4039,27	-	-	226,38	4265,65
Июль 2015	4265,65	-	200	236,53	4302,18
Август 2015	4302,18	-	200	597,35	4699,53
Сентябрь 2015	4699,53	402,2	402,2	-29,03	4670,50
Октябрь 2015	4670,50	-	260	-180,52	4229,98
Ноябрь 2015	4229,98	-	350	51,1	3931,08
Декабрь 2015	3931,08	-	710,67	420,16	3640,57
Январь 2016	3640,57	-	-	96,72	3737,29
Февраль 2016	3737,29	-	-	9,77	3747,06

По данным таблицы в сентябре 2015 г. было поступление на счета Резервного фонда дополнительных нефтегазовых доходов, которые сразу же были перечислены на единый счет федерального бюджета на покрытие дефицита федерального бюджета.

За рассматриваемый период расходы Резервного фонда составили 2 622,87 млрд руб. В феврале 2015 г. Дмитрий Медведев подписал Распоряжение правительства об использовании средств Резервного фонда в размере 500,00 млрд руб. на исполнение бюджетных обязательств. О расходах указанной суммы было прописано в законе о федеральном бюджете на 2015 г. В октябре Министерство финансов РФ направило из Резервного фонда в федеральный бюджет на финансирование дефицита еще 260,00 млрд руб., в ноябре - 350,00 млрд руб. В конце года из Резервного фонда было потрачено еще 710,00 млрд руб.

Наглядно объем средств на конец каждого месяца за рассматриваемый период выглядит следующим образом (см. рисунок):

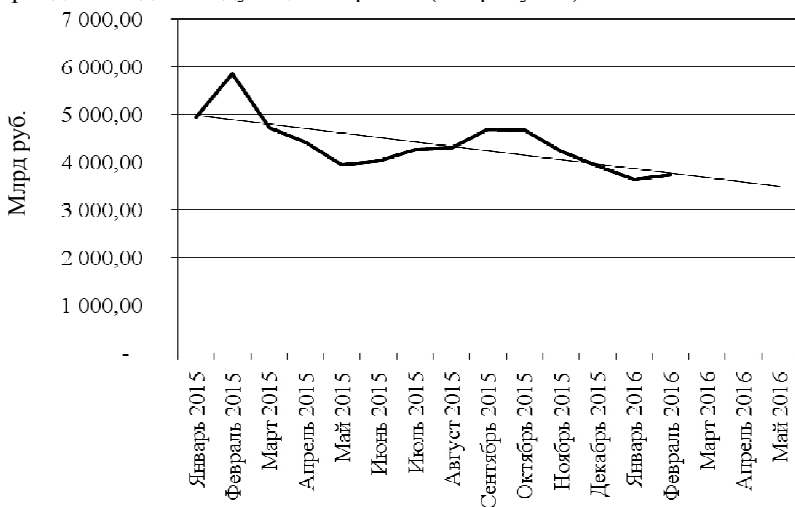


Рис. Объем средств Резервного фонда

Источник: Выполнено автором на основе данных Официального сайта Министерства Финансов России. URL: <http://www.minfin.ru/tu/performance/reservefund/mission/#xzz42EKZx4su>.

Построив линию тренда с прогнозом на последующие три месяца, можно увидеть, что за период январь 2015 - февраль 2016 г. наблюдается четкая тенденция на снижение данного показателя, которая сохранится в ближайшее время.

Эта ситуация подтверждается и мнением экспертов. По словам министра финансов Антона Силуанова Резервный фонд в текущем году сократится на 2,6 трлн руб. Таким образом, произойдет снижение более чем на 50% по сравнению с показателем начала года⁶. Кроме того, по данным Министерства экономического развития России, потребуется расходование значительной части Резервного фонда в период 2015-2017 гг. в связи с неустойчивой экономической ситуацией⁷, связанной с введением антироссийских санкций, снижением цен на нефть, падением ВВП, замедлением темпов экономического роста.

¹ Сухарев А. Суверенные фонды благосостояния: международный и российский опыт // Финансы и кредит. 2013. № 10.

² Топ-10 крупнейших суверенных фондов мира. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/59721?page=11>.

³ Там же.

⁴ Ковалева Т. Резервирование как метод бюджетного планирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 3 (113).

⁵ Официальный сайт Министерства Финансов России. Данные о движении средств и результатах управления средствами Резервного фонда. URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/reservefund/mission/#ixzz42EKZx4su>.

⁶ Силуанов предсказал исчерпание Резервного фонда в 2016 году. URL: <https://lenta.ru/news/2015/10/27/endofreserves>.

⁷ Минэкономразвития России прогнозирует снижение уровня инфляции в 2016 году до 6,5-7,5%. URL: <http://www.garant.ru/news/627523/#ixzz42m9j5zMZhttp://www.garant.ru/news/627523/#ixzz42m8oWFdb>.

GLOBAL SOVEREIGN WEALTH FUNDS

© 2016 Ismailova Natalya Sergeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: 1990_natash@mail.ru

Keywords: reserve, oil and gas revenues, the world's sovereign wealth funds.

The analysis of the world's sovereign wealth funds, their objectives of creation, analysis of indicators of the Reserve Fund of the Russian Federation.

УДК 001.895:658.7

ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Калимуллина Даила Рафаильевна

студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dailya_ka@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: транспорт, логистика, инновации, развитие, технологии.

Рассматриваются инновации в логистике, позволяющие оптимизировать транспортировку груза. Описаны современные информационные системы, направленные на повышение эффективности доставки грузов. Освещается положение информа-

ционных технологий в логистической системе, определяется их необходимость и значимость. Частично сравниваются крупные отечественные и зарубежные фирмы по оказанию логистических услуг.

В последние годы в России все больше внимания уделяется логистике. Это связано с тем, что на транспортировку, хранение и упаковку товара затрачивается до 35% от его стоимости. Соответственно, это влияет на цену товара, которая является одним из важнейших факторов для потребителей. Поэтому для сокращения логистических издержек следует уделить внимание преобразованиям в транспортной логистике.

Одним из наиболее оптимальных методов развития транспортной логистики являются инновации, под которыми обычно понимают развитие и улучшение технологических процессов. В России развитие этих процессов проходит значительно медленнее, чем в странах Западной Европы и США. Это связано с тем, что в последние годы в России развитие транспортной логистики уходило на второй план и основной упор делали на оптимизацию складской логистики. Вследствие чего появилась существенная разница в обеспеченности транспортной инфраструктурой между Россией и другими развитыми странами, которая сказывается на конкурентоспособности отечественных товаров.

В настоящее время рынок транспортных услуг активно развивается. Внедрение более современных информационных технологий и телекоммуникационных систем передачи информации в сочетании с логистическими методами управления транспортировкой груза позволяют осуществить оптимальную последовательность операций во всей цепи продвижения грузов от производителя к потребителю в кратчайшие сроки. Появляются современные технологии грузоперевозок, демонстрирующие возможности привлечения транзитных грузов через Россию, содействие реконструкции и модернизации транспортной структуры страны с привлечением отечественных и зарубежных инвестиций¹.

В настоящее время существует ряд систем, позволяющих повысить эффективность доставки грузов.

Gon-gand. Одной из задач информационной системы Gon-gand является сбор информации о наличии груза. Перевозчик дает заявку о свободных провозных возможностях и направлении перевозки. Информация о грузах поступает в систему непрерывно и заносится в базу данных. Система позволяет группировать грузы по отправителям, получателям, количеству мест и выдает информацию об отправлении, наименовании грузополучателя, номере автомобиля, заказчике, коде департамента и сумме отправок по департаментам.

Videotrans предназначена для информационного обслуживания предприятий транспорта, которые могут получать справки и вводить информацию о наличии в их распоряжении транспортных средств или товара для доставки.

СТС предоставляет для экспедиторов информацию о наличии грузов, типах автомобилей, маршрутах наиболее рационального движения, адреса транспортных фирм, имеющих в наличии свободный подвижной состав, и т.п. Для перевозчиков система предоставляет следующую информацию: возможность загрузки грузом, адрес отправителя, место и время загрузки, время прибытия с грузом, адрес получателя и т.п.

BRS функционирует аналогично системе СТС. Грузоотправитель контактирует не с перевозчиком, а с информационной системой. Фирма гарантирует оплату перевозчикам выполненной перевозки, если заказчик не произвел своевременно оплату, что повышает привлекательность обслуживания, расширяя тем самым охват рынка потребителей.

Espace Cat сообщает пользователю параметры перевозимых грузов и схемы их размещения в кузове транспортного средства, представляя эти данные в виде трехмерных графиков. Система вычисляет параметры оптимальной упаковки. Обладая модульной структурой, она достаточно легко приспособливается к требованиям пользователей.

ISCIS является интегрированной информационной системой, обслуживающей логистический канал. Время доставки сообщений из любой точки земного шара в другую ограничивается только продолжительностью процесса переформатирования данных, временем ожидания начала обслуживания, а обработка сообщений производится в режиме реального времени, что существенно важно для поставщиков и потребителей, работающих по системе Kanban, "точно в срок" и др.

GPS - автоматизированная глобальная спутниковая система, предназначенная для определения широты и долготы местонахождения транспортного средства (судна, самолета, грузового автомобиля и т.п.). Система связана с искусственными спутниками Земли. Каждый спутник непрерывно передает в эфир сигналы времени и координаты своего местонахождения. Транспортное средство должно быть оснащено специальным приемным устройством, которое принимает сигналы с трех спутников одновременно, обрабатывает их и выводит координаты точки местонахождения на дисплей (погрешность результатов составляет не более 3-15 м)².

В настоящее время существует относительно большое количество информационных систем в логистике. Рассмотрим две из них: основанную на западных технологиях и российского производства.

Мсгобой business Solutions-Ахарта - относится к ERP-системам и представляет собой автоматизированную систему управления предприятием. Она построена по модульному принципу, с объединением в контуры. К основным модулям можно отнести такие, как "Расчеты с Поставщиками", "Расчеты с Клиентами", "Управление Запасами", "Управление Складом", "Маршруты".

Комплексная информационная система "ГАЛАКТИКА", так же как и MS Ахарта, состоит из крупных самодостаточных модулей. Она позволяет автоматизировать планирование и управление материальными и финансовыми потоками, обеспечивает полный информационный контроль. Использует архитектуру "клиент - сервер". Контур логистики включает в себя следующие основные модули: "Управление договорами", "Управление сбытом", "Управление снабжением", "Складской учет", "Расчеты с поставщиками и покупателями". Кроме этого, система является отечественным продуктом, что говорит о существующих возможностях развития "нашего" логистического обслуживания.

Следующим серьезным шагом на пути к оперативному получению информации об объекте стала технология бесконтактной идентификации. В этом направлении так же существуют различия между технологией отечественных компаний и зарубежных³.

На отечественном рынке зачастую используют технологию штрихового кодирования, где каждому предмету присваивается уникальный код. Штриховой код представляет собой символ, состоящий из определенного рисунка полос и пространств между ними. Компьютер считывает информацию, которая представлена в виде кода букв и чисел двоичной системы, со штрихового кода и преобразует ее в данные. С одной стороны, это увеличивает скорость ввода данных и снижает вероятность ошибок. С другой стороны, данная система вынуждает пользователя производить сканирование каждого объекта отдельно. Кроме того, данные, поступающие в компьютер весьма ограничены по размеру, т.е. невозможно отобразить всю необходимую информацию об объекте, используя штрих-код, только основные ее составляющие.

Зарубежная компания DHL предлагает использовать технологии радиочастотной идентификации (RFID технологии, Radio Frequency Identification). Система RFID работает почти так же, как и система штрихового кодирования, но является скорее ее усовершенствованной моделью. Она позволяет получить информацию одновременно от нескольких товаров. Кроме того, информации может вместиться намного больше, по сравнению со штриховым кодом, так как используется микро чип, размером до нескольких килобайт, что может сэкономить время для полной проверки груза.

Компания FedEx использует устройство SenseAwareSM, сделанное на базе радиопередатчика. Данная система дает возможность контролировать процессы, происходящие с грузом на всем пути его перевозки почти в реальном времени. Используя мультитатчики, SenseAware собирает информацию прямо из пакетов, коробок, контейнеров, складов и передает ее контрольному центру, используя радиосвязь. В центре контроля информация разбивается на пять категорий: непосредственное место

нахождения, температура, световое воздействие, относительная влажность и атмосферное давление. Также существует система тревожного сигнала, который позволяет заказчику задать оптимальные параметры для каждой категории.

Таким образом, российские компании, в отличие от зарубежных, пока еще не могут обеспечить полный контроль над грузом. Поэтому, на рынке товарооборота российские компании проигрывают, так как не имеют возможности предоставить заказчику и его клиентам полные сведения о состоянии груза.

Тем не менее, информацию о контрольном местоположении заказчик может получить как на сайтах зарубежных компаний, так и на сайтах отечественных, например "Деловые линии", Express.ru. Кроме того, существуют так называемые "калькуляторы", с помощью которых можно рассчитать примерную стоимость груза определенного веса и на определенное расстояние. Такая возможность легко находится на сайте "Деловые линии" и сайте DHL.

Большим недостатком российских компаний является колоссальное количество бумажного информационного потока. Не смотря на то, что заявку можно оформить on-line, основную часть документов приходится распечатывать и заполнять вручную. Существуют проблемы и в передаче всех документов, некоторые из них, не связанные с основной проверкой, не доставляются получателю груза, и их надо высылать специальным курьером⁴.

Используя EDI (Electronic Data Interchange, электронный обмен данными), компания в разы сокращает время запроса/ответа и снижает возможные затраты времени и денег на внесение изменений и дополнений. С помощью автоматизированной системы создания, отправки, получения и обработки любых электронных документов увеличивается производительность рабочих, что положительно влияет на работу всего предприятия.

Таким образом, уже существующие инновации способствуют более эффективной работе логистической сети, но на данном этапе не решают всех существующих проблем. Постоянно изменяющиеся условия требуют от современного менеджмента постоянного поиска и внедрения последних инноваций в области транспортной логистики и разработки комплексных стратегий развития фирм на инновационной основе.

¹ Федоренко А.И. Развитие инноваций в транспортно-логистическом комплексе // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 1. С. 34.

² Печатнова А.П. Инновации в транспортной логистике // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 3. С. 47.

³ Митина М.С. Инновации в сфере логистики // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2013. № 1. С. 69.

⁴ Федоренко А.И. Указ. соч. С. 42.

INNOVATION ASPECT OF LOGISTICS ACTIVITIES OF ENTERPRISES

© 2016 Kalimullina Dailya Rafailyevna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: dailya_ka@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: transport, logistics, innovation, development, technology.

The article deals with innovations in transport logistics to optimize transportation. The effect of innovation on issues related to the transportation of goods. The problems of the innovative strategy on the railroad and modern approaches to solve the problem of movement of transport in terms of traffic jams. And as described in modern information systems to improve the efficiency of delivery.

УДК 330

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Караваев Дмитрий Владимирович
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: karav93@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: аутсорсинг, эффективность, преимущества аутсорсинга, сервис, сервис компании.

Осуществлен анализ ключевых преимуществ аутсорсинга в бизнесе; выделено основное направление развития рынка услуг аутсорсинга.

Разделение труда - важный принцип эффективно организованной экономической системы. Выживают и добиваются успеха те, кто ведет свой бизнес наиболее эффективным способом, снижая операционные расходы и сохраняя при этом высокое качество товаров и услуг. Это определяет необходимость разработки адекватного инструментария, обеспечивающего по-

вышение эффективности деятельности компаний и достижение высоких результатов в конкурентной борьбе.

Аутсорсинг как инструмент оптимизации издержек уже несколько десятилетий используется многими фирмами по всей земле. Специализированным компаниям передается управление всевозможными видами деятельности: автопарки, кадры, логистика, сборочное производство, маркетинг, реклама и т.д. Данная практика позволяет компаниям оптимизировать свои издержки, сохранив при этом достаточно высокий уровень обслуживания клиентов.

Аутсорсинг использование внешнего источника/ресурса - передача организацией, на основании договора, определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта.

Предприятие передает определенные функции (или отдельные бизнес-процессы как части функций) самостоятельному хозяйствующему субъекту, специализирующемуся в соответствующей сфере профессиональной деятельности. Правоотношения между предприятием-заказчиком и аутсорсером основаны на нормах гражданского права, регулирующих договоры подряда и/или возмездного оказания услуг. Следовательно, отношения между ними характеризуются следующим:

- аутсорсер самостоятельно организует свой "производственный процесс". Предприятие-заказчик принимает только конечный результат, поэтому не вправе вмешиваться в производственный процесс аутсорсера;
- аутсорсер использует при выполнении заданий предприятия-заказчика свои собственные трудовые и материальные ресурсы;
- исключительно на аутсорсера ложатся риски, связанные с его профессиональной деятельностью, несмотря на то, что работа осуществляется в интересах предприятия-заказчика;
- аутсорсер не зависим от предприятия-заказчика, т.е. отношения между ними равноправные, партнерские.

Аутсорсер, специализируясь на выполнении (оказании) работ (услуг) в сфере определенной профессиональной деятельности, имеет больше потенциальных возможностей для совершенствования своих знаний по сравнению со специалистами предприятия (в том числе потому, что таких заказчиков у аутсорсера, как правило, несколько и он постоянно повышает свое мастерство в ходе практической деятельности).

Аутсорсеру платят только за конечный результат, поэтому у предприятия-заказчика нет издержек на брак. У предприятия-заказчика отсутствует риск возникновения убытков в связи с причинением вреда третьим лицам, так как деятельность, являющаяся источником опасности, аутсорсер осуще-

ствяет самостоятельно "на свой страх и риск". В случае ненадлежащего исполнения договора аутсорсер привлекается к гражданско-правовой ответственности, в том числе обязан возместить предприятию-заказчику возникшие убытки, включающие упущенную выгоду. Напротив, нормативно установленный порядок взыскания с работника причиненных предприятию-работодателю убытков, во-первых, в определенных случаях предусматривает ограничение размера взыскания, во-вторых, возлагает именно на работодателя бремя доказывания наличия в действиях (бездействии) работника вины.

При аутсорсинге предприятие-заказчик освобождается от необходимости организовывать и контролировать процесс выполнения работы аутсорсером, поскольку приемка осуществляется только по конечному результату. Наряду с аутсорсером на этом же рынке работают и другие хозяйствующие субъекты, стремящиеся занять его место. Это вынуждает аутсорсера постоянно поддерживать свою конкурентоспособность на должном уровне, в том числе снижать цены и повышать качество произведенной продукции (товаров, работ, услуг).

Также следует отметить такой тип, как ИТ-аутсорсинг.

Использование ИТ-аутсорсинга в вопросах сопровождения этих непрофильных сервисов позволяет компаниям значительно снизить их стоимость и, в большинстве случаев, намного улучшить качество обслуживания. За счет концентрации усилий ИТ-аутсорсеров на предоставлении определенных сервисов, они имеют возможность обеспечивать более высокие параметры качества услуг. Если штатный специалист компании вынужден уделять внимание, как вопросам работы компании, так и поддержке информационных сервисов, то специалисты ИТ-аутсорсинговой компании концентрируют свое внимание исключительно на поддержке определенных информационных сервисов, не отвлекаясь на другие бизнес-процессы компании.

ИТ-услуги, предоставляемые аутсорсинговыми компаниями, позволяют обеспечивать их силами широкий спектр непрофильных бизнес-процессов. Вне зависимости от того, нужна ли вам просто поддержка компьютеров, электронной почты или же разработка информационных порталов, а также баз данных, вы можете найти специализирующуюся на этом компанию, которая выполнит эти работы по разумной цене и в срок.

1. *Аникин Б.А., Рудая И.Л.* Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2009. 320 с.

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

3. *Диких Ю.В.* Механизм вывода непрофильных активов промышленных организаций на аутсорсинг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 3 (77).

4. Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Факторы и тенденции развития информационно-знанийевой среды // Инновационная деятельность. 2014. № 3 (30). С. 27-31.

5. Карпова Н.П. Логистический аутсорсинг в коммерческой деятельности современных предприятий. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010.

6. Сосунова Л.А., Карпова Н.П. Критерии оценки целесообразности аутсорсинга // Российское предпринимательство. 2011. № 3. Вып. 2 (180). С. 38-43.

OUTSOURCING AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES

© 2016 Karavaev Dmitriy Vladimirovich
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: karav93@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: outsourcing, efficiency, the benefits of outsourcing, service, company service.

Implemented analysis of the main advantages of outsourcing business, identify the main direction of development of the outsourcing services market.

УДК 330.342

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ

© 2016 Касатов Алексей Дмитриевич
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kasatov47@mail.ru

Ключевые слова: компания, инвестиционный проект, инвестиционная программа, принципы формирования инвестиционной программы, технико-экономическое обоснование, финансовые ресурсы, календарный график.

Рассмотрена экономическая сущность инвестиционной программы промышленной компании, принципы, этапы ее разработки и реализации.

Планирование инвестиционной деятельности промышленной компании на среднесрочную перспективу (2-3 года) осуществляется посредством разработки и обоснования инвестиционной программы.

Инвестиционная программа - это совокупность инвестиционных проектов, отвечающих приоритетам развития компании в целом, предусмотренных ее инвестиционной стратегией¹.

Инвестиционная программа является формой конкретизации и детализации инвестиционной стратегии. В ней должны быть воплощены стратегические задания на среднесрочную перспективу. Иными словами, те инвестиционные решения, которые были предусмотрены в инвестиционной стратегии на этот временной период, должны перейти в инвестиционную программу².

Принципы формирования инвестиционной программы могут быть сформулированы следующим образом.

1. Обеспечение реализации инвестиционной стратегии, т.е. формирование инвестиционной программы должно соответствовать среднесрочным и долгосрочным целям компании.

2. Комплексный подход к оценке экономической эффективности и финансовой реализуемости инвестиционного проекта, включаемого в инвестиционную программу.

3. Эффективность использования инвестиционных ресурсов и инвестиционный синергизм ее реализации.

4. Учет сроков реализации инвестиционных проектов программы, который предусматривает соблюдение календарного графика реализации инвестиционных проектов.

5. Результативность инвестиционной программы, которая связана с оценкой влияния инвестиционной программы на показатели эффективности действующей компании.

На основе указанных принципов рекомендуется выделять следующие этапы разработки и реализации инвестиционной программы.

1. Организация поиска и сбора идей по развитию и совершенствованию производственно-хозяйственной деятельности компании и создание эффективной системы их отбора.

2. Техничко-экономическое обоснование целесообразности реализации отдельных мероприятий, принимающих характеристику инвестиционных проектов.

3. Формирование инвестиционной программы компании.

4. Обоснование инвестиционной программы с точки зрения обеспечения ее финансовыми ресурсами

5. Разработка календарного графика последовательности реализации инвестиционных проектов программы.

6. Оценка влияния инвестиционной программы на показатели эффективности действующей компании.

1. *Организация поиска и сбора идей по развитию и совершенствованию производства.* Организация поиска и сбора идей по развитию и совершенств-

вованию производства, учитывающую их инвестиционную направленность изначально определяется той ролью, которая отводится реальным инвестициям в экономике предприятия. Еще раз следует подчеркнуть, что реальные инвестиции выступают как средство для достижения конкретных целей предприятия, они обусловлены теми проблемами, которые должны быть решены. К таким целям можно отнести следующие:

- максимизацию прибыли;
- рост стоимости компании;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- увеличение доли рынка продаж;
- сокращение издержек; и т.д.

Несмотря на известную условность приведенных ориентиров развития компании, их можно сгруппировать по двум направлениям: первое связано с формированием инвестиционной программы, целью которой является увеличение объема производства, расширение номенклатуры и ассортимента продукции, повышение ее качества и т.д., и второе - с совершенствованием материально-технической базы на основе передовых достижений науки и техники.

Идеи, предложения и мероприятия по их воплощению, отражающие первое направление, предполагают проведение маркетинговых исследований по прогнозированию развития рынка, и чем длиннее предполагаемый срок действия инвестиционной программы, тем дальше в будущее должны направлять свои усилия исследователи рынка. Идеи и мероприятия по второму направлению связаны с исследованием собственного производства, оценкой его оргтехуровня, выявлением "узких" мест.

На предприятии должна быть организована систематическая работа по поиску идей. В зависимости от размера предприятия этими вопросами могут заниматься специально созданные исследовательские отделы, лаборатории или работники подразделений - от цехов и отделов до руководителя предприятия.

Задача состоит в том, чтобы из общего потока идей-предложений выделить те, которые могут быть развиты до инвестиций и перерасти в инвестиционный проект. При этом следует установить порядок, в соответствии с которым все предложения делятся на те, которые требуют детальной проработки, и те, которые хотя и связаны с инвестициями, но нуждаются лишь в кратком обосновании. Граница здесь может быть определена путем установления по таким предложениям предельного объема инвестиций.

2. Техничко-экономическое обоснование реализации отдельных мероприятий, принимающих характеристику инвестиционных проектов. Техничко-экономическое обоснование инвестиционных проектов является важнейшим элементом разработки инвестиционной программы предприятия.

При этом инвестиционные проекты следует составлять лишь по предложениям, требующим значительных, нередко превышающих заранее установленный порог (лимит) инвестиционных вложений.

Информация по технико-экономическому обоснованию может быть сгруппирована в такой последовательности:

- 1) цели инвестиционного проекта, его ориентиры;
- 2) по проектам, связанным с инвестиционной программой компании, - маркетинговая информация (объем продаж, номенклатура продукции, конкурентная среда, ценовая политика);
- 3) размер вновь вводимых производственных мощностей, коэффициенты использования вновь вводимых мощностей;
- 4) проектно-конструкторская часть (выбор технологии, спецификация оборудования, цены и условия его поставки, объемы строительно-монтажных работ, потребные объемы капитальных вложений);
- 5) производственный персонал (потребность, обеспеченность, график работы, условия оплаты, необходимость обучения);
- 6) организационная структура управления (предполагаемые накладные расходы);
- 7) материальные затраты (потребность, цены и условия поставки сырья, вспомогательных материалов, топлива и электроэнергии);
- 8) график осуществления проекта (сроки строительства, монтажа и пусконаладочных работ, период функционирования проекта);
- 9) экономическая и финансовая оценка проекта.

Вышеприведенная структура в целом соответствует структуре бизнес-плана инвестиционного проекта, общепринятого в мировой практике³.

Ключевое значение для принятия решения о состоятельности инвестиционного проекта имеет последний блок информации из приведенного перечня. Экономическая и финансовая оценка проводится по следующим показателям: чистый дисконтированный доход (ЧДД), внутренняя норма дохода (ВНД), индекс доходности (ИД), срок возмещения инвестиционных затрат, показатели финансовой устойчивости предприятия после реализации инвестиционного проекта⁴.

Детализация инвестиционных решений, включаемых в программу, связана с тем, что на стадии формирования инвестиционной стратегии они принимались на основании ограниченной информации. Однако при окончательном формировании инвестиционной программы, степень надежности исходной информации должна быть значительно выше. Она должна быть достаточной для того, чтобы можно было рассчитать экономическую эффективность и финансовую привлекательность предполагаемых инвестиций по таким параметрам, как чистый дисконтированный доход, внутренняя норма дохода, финансовая устойчивость создаваемого объекта предпринимательской деятельности. А это уже связано с разработкой инвестиционных проектов и их технико-экономических обоснований.

3. Формирование инвестиционной программы предприятия. Решение по формированию собственно инвестиционной программы, т.е. по отбору реализуемых проектов связано с необходимостью учета ряда факторов, которые не могут быть агрегированы и поэтому предполагается соблюдение

определенной стадийности. Каждый инвестиционный проект может быть включен в инвестиционную программу компании, если рассчитанный по специальной методике показатель чистого дисконтированного дохода за весь планируемый срок жизни инвестиционного проекта будет неотрицательной величиной, а внутренняя норма дохода окажется равной либо больше, чем приемлемая для инвестора норма дохода, установленная им исходя из своих стратегических или тактических целей.

Дальнейшая работа по формированию оптимальной инвестиционной программы предполагает ранжирование всех инвестиционных проектов.

С позиции экономической эффективности предпочтение следует отдавать проектам, отличающимся более высокой эффективностью, характеризующей ее относительной величиной - внутренней нормой дохода⁵.

4. Обоснование инвестиционной программы с точки зрения обеспечения ее финансовыми ресурсами. Реальность инвестиционной программы компании должна быть не только подтверждена целями и задачами прогнозируемого развития производства, но и обоснована по ряду других направлений, среди которых на первый план следует поставить обоснование со стороны финансовых ресурсов. Выполнение этой задачи составляет содержание следующей стадии разработки инвестиционной программы, определяющей окончательное решение по инвестированию средств в развитие производства в условиях принятых ограничений по структуре и объему ресурсов.

Почему возникает проблема обоснования инвестиционной программы со стороны финансовых ресурсов? Это связано с тем, что в реальных условиях компания не может получать для своих потребностей неограниченные инвестиционные ресурсы. На практике существуют различные ограничения: по цене и срокам кредита, ликвидным гарантиям их возврата, финансовой привлекательности проекта для инвестора и просто по наличию средств на рынке капитала, что требует, наряду с формированием инвестиционного портфеля, намечать мероприятия для достижения финансового равновесия компании. Задача подобного типа решается путем разработки финансово-инвестиционного бюджета, посредством которого удастся увязать потребности в ресурсах с возможностями их привлечения в экономически целесообразных объемах.

Простейший метод для определения финансово-инвестиционного бюджета основан на отборе инвестиционных проектов для включения в инвестиционную программу по заранее установленному критерию. Такими критериями могут быть или средняя стоимость капитала компании, или издержки финансирования проекта, с которыми сопоставляется внутренняя норма дохода (ВНД).

По мере увеличения количества проектов с понижающейся величиной ВНД, включенных в инвестиционную программу, растет спрос на капитал. При таком подходе в инвестиционную программу могут быть включены лишь те проекты, которые могут "заплатить" нужную цену за привлекаемые

ресурсы, т.е. обеспечить сложившийся на рынке капитала процент за кредит. По этому принципу и будет установлен замыкающий инвестиционную программу проект. Графически это представлено на рисунке.

Исключение составляют те инвестиционные проекты, реализация которых преследует в качестве главного экономического критерия достижение не прибыли, а иных важных целей развития компании. Им отдается приоритет при формировании инвестиционной программы.

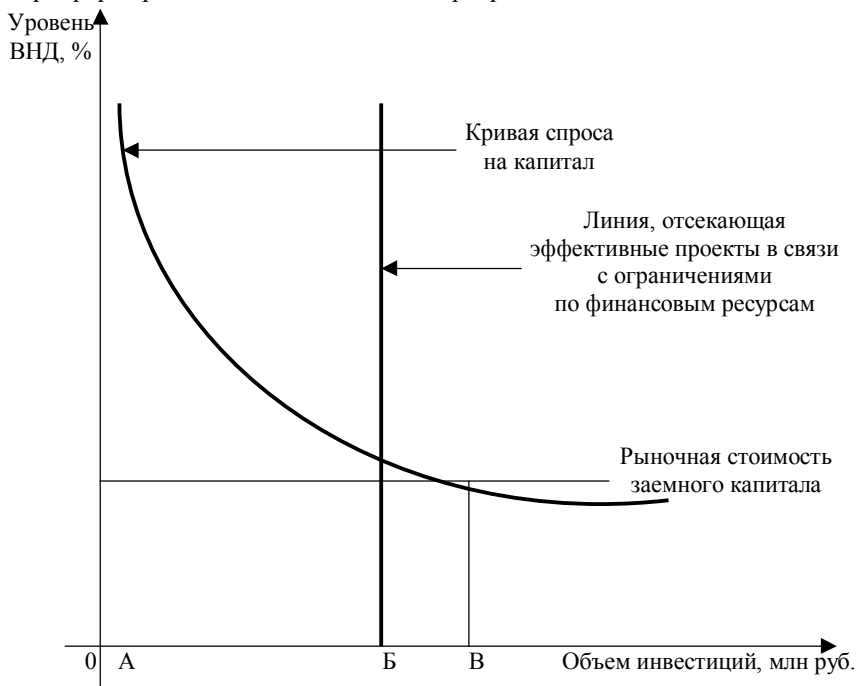


Рис. Метод отбора и ранжирования инвестиционных проектов в инвестиционную программу по издержкам финансирования проекта

Таким образом, при планировании инвестиционного бюджета изначально вопрос о лимите средств для финансирования не рассматривается. С учетом этих соображений в состав инвестиционной программы могут быть включены все проекты, соответствующие требованиям по уровню экономической эффективности, т.е. когда желаемая (требуемая инвестором) норма дохода избрана на уровне процента по долгосрочным кредитам. Ограничения по финансовым ресурсам компании могут отсечь эффективные проекты в любой точке на отрезке А - В (см. рисунок).

Ограничения по финансовым ресурсам для компании диктуются в современных условиях рядом факторов: неразвитостью рынка капитала, недостаточными гарантиями и высоким риском невозврата кредитов, высокими процентными ставками и т.д.

Существенным недостатком указанных подходов к составлению инвестиционной программы является то, что она формируется безотносительно к структуре привлекаемых источников финансирования и не позволяет оценить финансовое состояние компании с учетом намеченной к реализации программы, а следовательно, и ее привлекательность для потенциальных инвесторов. Но в определенных условиях для целей укрупненной оценки инвестиционной программы такие методические решения вполне приемлемы.

Отмеченные недостатки изложенных выше подходов могут быть преодолены при комплексном планировании производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, определяющем консолидированный бюджет предприятия, в котором на определенном планируемом периоде устанавливается, на какие проекты и за счет каких источников будут использованы предприятием инвестиционные ресурсы.

Комплексный подход к формированию инвестиционной программы компании, ее обоснованию со стороны финансовых ресурсов может быть реализован с использованием метода построения потоков наличностей (кэш-флоу) когда все денежные потоки, связанные с реализацией каждого инвестиционного проекта, группируются по трем взаимосвязанным функциональным сферам деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой.

Основным условием осуществимости инвестиционной программы является положительное сальдо свободных денежных средств на любом интервале планирования. Если в каком-либо интервале эта величина становится отрицательной, то это означает, что программа в данном виде не может быть реализована независимо от значений интегральных показателей эффективности.

Если подобная ситуация возникает при расчете эффективности реальной инвестиционной программы, то в нее должны быть внесены коррективы, позволяющие избежать дефицита свободных денежных средств (путем увеличения доходной или уменьшения расходной части бюджета, привлечения дополнительных источников финансирования и т.п.). После чего расчеты должны быть возобновлены.

5. Разработка календарного графика последовательности реализации инвестиционных проектов программы. Это связано с разновременностью реализации инвестиционных проектов, т.е. с осуществлением так называемого "каскадного" метода реализации проектов. Одни реализуются с начала первого года расчетного периода, другие - со второго, третьего и последующих лет. Практически это означает, что при суммировании соответствующих потоков следует учитывать календарный график реализации каждого проекта, т.е. потоки каждого календарного года должны отражать лишь те проекты, реализация которых началась. Следует учитывать и тот факт, что в процессе реализации инвестиционной программы будет происходить взаимное реинвестирование входящих в нее инвестиционных проектов⁶.

Важным моментом при разработке календарного графика является определение расчетного периода. Для одних проектов это может быть 5 лет, а

для других - 10-12 лет. Это положение с учетом вышесказанного предопределяет такой важный параметр бюджета, как продолжительность расчетного периода, на который он должен разрабатываться. Бюджет должен разрабатываться на перспективу, которая будет замыкаться (ограничиваться) последним годом реализации одного или нескольких проектов. Если, например, инвестиционная программа включает 5 проектов, которые отличаются по срокам ввода и величине расчетного периода, как указано в таблице, то расчетный период для планирования бюджета составляет 9 лет. Этот срок установлен по проекту "Г", замыкающему во времени инвестиционную программу предприятия. Таким образом, заранее, без необходимой информации о составе и календарном плане реализации проектов определить расчетный период разработки инвестиционной программы не представляется возможным. Он может колебаться в значительных размерах и будет зависеть от конкретного ее содержания.

**Продолжительность расчетного периода
для планирования бюджета инвестиционной программы предприятия**

Наименование проекта	Расчетный период	Годы реализации												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
А	5 лет	х	х	х	х	х								
Б	7 лет	х	х	х	х	х	х	х						
В	5 лет	-	х	х	х	х	х	х						
Г	6 лет	-	-	-	х	х	х	х	х	х				
Д	5 лет	-	-	-	х	х	х	х	х	-				

6. Оценка влияния инвестиционной программы на показатели эффективности действующей компании. После формирования инвестиционной программы должна быть дана прогнозная оценка эффективности ее влияния на деятельность действующего предприятия. Учет в одном плановом документе потоков денежных средств действующего предприятия и намеченной к реализации инвестиционной программы может быть реализован методом наложения⁷. Его суть состоит в наложении (суммировании) потоков денежных средств инвестиционной программы на базовые потоки, сложившиеся на предприятии. Они принимаются на одном уровне по всем годам расчетного периода. Следовательно, динамика сводных потоков будет зависеть только от величины формирующих потоков средств по вновь вводимым объектам.

¹ Ример М.И., Касатов А.Д. Планирование инвестиций : науч. изд. М. : Высшее образование и наука, 2001. 232 с.

² Касатов А.Д. Управление инвестиционной деятельностью в интегрированных корпоративных структурах: теория, методология, практика // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2007. № 12 (38). С. 40-47. URL: <http://www.vestnik.sseu.ru>.

³ Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций : пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 1995. 528 с.

⁴ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / рук. авт. кол.: В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. М. : Экономика, 2000. 421 с.

⁵ Виленский П., Лившиц В., Смоляк С., Шахназаров А. О методологии оценки эффективности реальных инвестиционных проектов // Российский экономический журнал. 2006. № 9-10. С. 71.

⁶ Черпаева А.Н. Анализ практики управления инвестиционной деятельностью нефтяной промышленности в Республике Казахстан // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 12 (122). С. 82-87. URL: <http://www.vestnik.sseu.ru>.

⁷ Щербаков А.И. Оценка инвестиционных проектов, осуществляемых на действующем предприятии. URL: <http://www.ivr.ru/materials/valuation.shtml>.

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROGRAMS IN INDUSTRIAL COMPANIES

© 2016 Kasatov Alexey Dmitrievich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kasatov47@mail.ru

Keywords: company, investment project, investment program, principles of investment program development, feasibility study, financial resources, time schedule.

The article deals with the economic substance of the investment program in industrial companies, the principles and the stages of its development and implementation.

УДК 658.7

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ: НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ УСЛУГ

© 2016 Квашнева Дарья Александровна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: d.kvashneva@yandex.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: логистика, логистические услуги, логистический консалтинг.

Раскрыты сущность и роль консалтинговых услуг в логистике; рассмотрены принципы работы консалтинговых агентств.

На современном этапе развития рынка все большую важность приобретают услуги, связанные с распределением товаров и дальнейшим их использованием. По данным исследований рынка, наибольшую долю имеют логистические услуги, такие как: перевозка, подготовка материальных потоков к потреблению, переработка грузов и их хранение. В связи с этим, затраты на различные логистические операции, понесенные производителями, составляют большую часть от цены готового продукта. В интересах каждого предприятия первое место занимает минимизация материальных и прочих расходов. Кроме того, темпы роста мировой экономики сопровождаются непрерывными изменениями в технологиях, что вынуждает предприятия постоянно пересматривать и адаптировать свои стратегии и тактики ведения бизнеса. Зачастую, предприятия не могут быстро реагировать на изменения внешней среды и принимать эффективные решения, что обуславливает необходимость в квалифицированных и узко специализирующихся специалистах. Исходя из этого, наблюдаются тенденции роста компаний, предоставляющих консалтинговые услуги в сфере логистики.

Логистический консалтинг - это оказание интеллектуальных услуг в области предоставления помощи руководителям предприятий в разработке комплексных и системных решений логистических проблем с целью оптимизации логистических процессов предприятия. В России данное направление только набирает обороты, в основном услуги по логистическому консалтингу оказываются иностранными компаниями, такими как "Ernst & Young", "Price Waterhouse Coopers" и др. Что касается отечественных компаний, их число не велико.

Цель логистического консалтинга состоит в анализе эффективности существующей системы и оптимизации отдельных ее сфер - закупочной, складской, производственной, транспортной, сбытовой, управления запасами. Оптимизация может проводиться как комплексно, т.е. охватывать все области, так и в области конкретного элемента логистической системы предприятия.

Задачи, решаемые логистическим консалтингом, можно разделить на две группы.

Первую группу назовем глобальными задачами. К ним относятся создание проектирование логистической системы в целом, моделирование ее бизнес-процессов, разработка стратегии управления логистической системой, снижение рисков и повышение надежности планов и поставок.

Ко второй группе относятся частные задачи, более локальные, например автоматизация логистических процессов, сокращение времени хранения и объемов запасов, сокращение времени простоя транспортных средств и нахождения в пути и т.д.

Консалтинговые агентства, это, как правило, дочерние организации крупнейших компаний, оказывающих логистические услуги в области

внешнеэкономической деятельности. Такие организации, как правило, имеют большой опыт работы в конкретном виде услуг. Изначально формируются и отделяются от головной компании они с возникновением потребности своих клиентов. Далее они функционируют как консалтинговые агентства. Главным и безусловным преимуществом таких организаций является их профессионализм, но только в одной определенной узкой области. Как правило, такие компании проводят "целевое" консультирование и корпоративные семинары для сотрудников компании-заказчика, имеющими предварительную подготовку и опыт. Необходимость такого консалтинга часто возникает при расширении сети компании-заказчика или при открытии новых направлений деятельности.

Все проекты, осуществляемые консалтинговыми агентствами, уникальны, так как цели и задачи предприятий разные, различаются и финансовые возможности для осуществления изменений. Это обуславливает индивидуальный характер работ и механизма их проведения, даже если агентство работает одновременно с несколькими компаниями.

В общем виде, при проведении логистического консалтинга, агентства придерживаются следующей схемы:

1. Анализ требований заказчика и разработка плана проведения работ.
2. Анализ эффективности работы текущей логистической системы компании.
3. Анализ сильных и слабых сторон и перспективных направлений логистизации.
4. Выработка рекомендаций по оптимизации.
5. Внедрение выработанных предложений по оптимизации.
6. Контроль за внедрением и подготовка заключительного отчета.
7. Послепроектное сопровождение бизнеса.

Одним из главных аспектов при проведении логистического консалтинга является наличие и доступность необходимой для проведения диагностики существующих проблем информации. Отсутствие информации является часто возникающей проблемой, так как на большинстве предприятий отсутствует система анализа внутрифирменной информации. Большее количество важной информации, как правило, хранится на бумажных носителях, что затрудняет ее анализ. Информация - это основа для выработки рекомендаций и дальнейших изменений, поэтому для ее анализа в консалтинговом агентстве должна иметься сильная исследовательская инфраструктура. К ней относятся:

1. Специалисты, обладающие опытом работы и специальными знаниями а также технический персонал, обеспечивающий процессы формирования информационных массивов.
2. Методические разработки по обеспечению процедур сбора, обработки и интерпретации информации.

3. Материальная база, позволяющая реализовывать процедуры, включающая технические средства фиксации и перемещения информации, а также специальное программное обеспечение для ввода, обработки и вывода результатов исследований.

4. Вспомогательные информационные массивы, к которым можно отнести теоретические материалы, данные о рынках, логистической инфраструктуре регионов и т.п.

На сегодняшний момент в России наблюдается острая нехватка консалтинговых агентств в области логистики. Рынок консалтинговых услуг, безусловно, будет развиваться, так как наблюдается значительное несоответствие между потребностями в управленческой поддержке в области логистики и профессиональной квалификацией персонала.

Перспективным является создание консалтинговых структур на основе аутсорсинга аналитических и инновационных функций. Это позволит предприятиям, не имеющим возможности содержать специалистов соответствующего уровня, внедрять новейшие достижения в области логистики, сосредоточившись на основных функциях предприятия.

Привлечение консалтинговых организаций к решению аналитических задач в области логистики, как разовых, так и на принципах аутсорсинга, предполагающего долгосрочное партнерство, имеет как положительные, так и отрицательные стороны. К преимуществам можно отнести следующие:

- наличие у консультантов соответствующей методологической и технической базы;

- наличие опыта решения логистических проблем на различных предприятиях;

- возможность получения беспристрастного анализа от незаинтересованной стороны, объективная оценка логистических бизнес-процессов;

- целевая ориентация аналитической работы консультантов на разработку рекомендаций по улучшению логистики на предприятии;

- наличие большого количества информации, касающейся рынка логистических услуг, опыта других фирм по логистизации (бенчмаркинг) и др.;

- возможность резкого увеличения интенсивности нововведений в логистике по сравнению с имеющимися временными ресурсами их осуществления собственным персоналом предприятия;

- сосредоточение внимания персонала предприятия на ключевых функциях деятельности предприятия.

Возможными недостатками являются следующие аспекты:

- использование консультантами схем консалтинга, недостаточно адаптированными под конкретное предприятие;

- наличие у консультантов по сравнению с персоналом меньшего количества информации о данном предприятии, возможно недостаточное знание технологии производства;

- возможность утечки коммерческой информации. Считается, что при проведении исследований коммерческая тайна лучше сохраняется сотрудниками предприятия, да и акционеры и руководители предприятий не всегда имеют желание делиться с посторонними внутренней информацией.

Перечисленные недостатки можно устранить за счет тщательного отбора консалтинговых фирм и тесных партнерских отношений, основанных на взаимном доверии.

Логистический консалтинг - это новый элемент рынка услуг, помогающий руководителям компаний выстроить эффективную логистическую систему, повысить конкурентоспособность компании за счет снижения значительной доли логистических затрат и повысить качество работы системы.

Экономическая эффективность от данного вида услуг будет напрямую зависеть от профессионального уровня сотрудников консалтинговых структур, их технического оснащения и вовлеченности клиентов в процесс.

-
1. *Бисвас С., Твитчелл Д.* Руководство по управленческому консалтингу. М. : Вильямс, 2012.
 2. *Дербусалиев А.* Логистический консалтинг - новое направление развития инфраструктуры бизнеса. "Коллегиум". URL: <http://www.kollegium.ru>.
 3. *Князева Н.В.* Аудит и консалтинг: взаимосвязанные стороны процесса оказания услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 3 (65).
 4. *Маринко Г.И.* Управленческий консалтинг : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2010.
 5. Российский консалтинг. 2014. URL: www.raexpert.ru/ratings/consulting/2014.

LOGISTICS KONSALTING: NEW DIRECTION IN THE FIELD OF SERVICES

© 2016 Kvashneva Darya Alexandrovna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: d.kvashneva@yandex.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: logistics, business process consulting, logistical services.

Describes the essence and the role of consulting services in logistics; considered principles of functioning consulting agencies.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

© 2016 Келейнова Мария Евгеньевна
преподаватель

© 2016 Беспалова Екатерина Евгеньевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: meb_06@mail.ru

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, высшие образовательные учреждения, коммерциализация, оборот интеллектуального капитала, инновации.

Сфера высшего образования находится в состоянии регулярных изменений. Вузы вынуждены постоянно искать средства финансирования. Однако, как источник формирования интеллектуального капитала, вуз может использовать его для коммерциализации и тем самым получать большую прибыль от своей деятельности.

Высшие образовательные учреждения - субъект национальной структуры по развитию и становлению интеллектуального капитала, в этом заключается особенность их деятельности в настоящее время. В связи с этим от степени взаимодополняемости социально-экономических компонентов непосредственно зависит эффективность деятельности учреждения.

Крупнейшими обладателями интеллектуального капитала являются именно высшие учебные заведения. Начиная с состава профессорско-преподавательского, аспирантов и заканчивая студентами, формируется главное конкурентное преимущество вузов. На плодотворное функционирование вуза огромное влияние оказывает его способность своевременно реагировать на изменение потребностей общества. Оценить эту готовность можно проанализировав разнообразие форм предоставления образовательных услуг, активность участия преподавательских, управленческих, а также научных кадров за пределами внутренней системы образования. Но большинство Российских вузов представляют собой информационно закрытую организацию, которая не принимает участие во внешнем информационном обмене, в результате чего, снижается развитие их интеллектуального потенциала и конкурентоспособность. В последние годы наиболее развитые интеграционные союзы ставят перед собой цель создания единых научно-образовательных пространств и, стараясь реализовать ее, прилагают немаленькие усилия.

Из отдельных компонентов складывается уровень инновационного развития экономики страны, в зависимости от особенностей функционирования вузов. Осуществляя управленческую деятельность высшими учебными за-

ведениями, проводится управление несколькими компонентами, к которым можно отнести научно-исследовательскую деятельность, образование и трансфер технологий¹.

От того насколько эффективна деятельность вузов в осуществлении образовательной функции зависит насыщенность кадрами экономики, а также степень развития интеллектуального капитала всей страны в целом. Не маловажное значение имеет современный конкурентоспособный уровень подготовки, обеспечивающий востребованность специалистов на внутреннем и внешнем рынках труда, а не лишь только подготовка специалистов для отдельных отраслей экономики. Наиболее трудной, хотя и менее очевидной для анализа функции процесса образования в высших учебных заведениях является процесс раскрытия творческих способностей личности и формирования активной жизненной позиции, вида мышления, восприимчивого к инновациям. При обучении закладываются предпосылки для последующего вовлечения личности в инновационные процессы.

Степенью развития фундаментальных и прикладных исследований определяется деятельность научно-исследовательская, а именно с помощью технико-технологической основы инновационного развития. За счет развития научных отраслевых институтов в России, значимость вузовской науки традиционно является более низкой, по отношению с развитыми зарубежными странами, что повышает значимость интеграции процессов образования и научно-исследовательской деятельности.

Участие вузов в трансфере технологий осуществляется по основным двум направлениям: создание высшими учебными заведениями общественных хозяйственных с целью практического применения итогов интеллектуальной деятельности; содействие в создании объектов инфраструктур инновационной и научно-инновационной самостоятельно либо во взаимодействии с иными участниками инновационной деятельности. Во втором случае со стороны вуза могут быть предоставлены материально-техническая база, ресурсы финансовые и конечно же интеллектуальный капитал².

Выявление факторов, которые влияют на создание коммерциализации интеллектуального капитала вузов, и выявление условий активизации деятельности инновационной дает возможность определиться с альтернативными способами совершенствования сферы высшего образования в соответствии с изменениями набора детерминант ключевых.

Можно выделить факторы внутренние и внешние.

Если говорить о внешних факторах, то можно выделить административные, нормативно-правовые, организационные, финансовые, социально-экономические и международные.

Факторы нормативно-правовые включают в свой состав законодательную базу образовательной среды, научно-технической, а также деятельности инновационной (права вузов в сфере коммерциализации собственности интеллектуальной, процессы защиты собственности интеллектуальной, распределение прав и др.).

К факторам организационным относят наличие развитой инновационной инфраструктуры интеллектуального капитала, эффективность проведения государственных программ поддержки.

Государственное регулирование области высшего образования характеризуют факторы административные, а именно: способы и механизмы поддержки инновационного совершенствования высшей школы (программы целевые, придание особого статуса вузам, имущественная, финансовая, организационно-методическая и иные способы поддержки), эффективность действующего законодательства и программ целевых.

Многочисленными являются факторы социально-экономические, они охватывают: изменения демографические; доходы всего населения (оказывают влияние на соотношение небюджетных и бюджетных мест в вузах), экономическую структуру (позволяет определить спрос на образовательные программы); уровень качества начального образования; состояние конкурентной и предпринимательской среды (необходимость увеличения уровня конкурентоспособности является основным поводом развития сотрудничества между вузами в пределах подготовки специалистов, трансфера технологий и предприятиями реального экономического сектора) и др.

Возможностями финансовой сферы экономики определяются финансовые факторы (кредиты образовательные, вузовское страхование и др.).

И наконец, факторы международные включают в себя участие в международных программах и организациях (вступление во Всемирную торговую организацию, Таможенный союз России, Казахстана, Беларуси, Киргизии), экономические мировые процессы (кризис финансовый, колебание цен на ресурсы).

Если более подробно говорить о внутренних факторах, то к ним следует отнести:

- организацию образовательного процесса, в том числе включая использование интеллектуального капитала;
- организацию деятельности научно-исследовательской;
- ресурсную базу вузов (прикладная и фундаментальная наука, наличие научно-преподавательского квалифицированного состава, современного оборудования и площадей);
- систему управления деятельностью инновационной;
- финансово-экономическую стабильность;
- базу деятельности информационную и маркетинговую.

Сочетание некоммерческой и коммерческой ценностей интеллектуального капитала приводит к тому, что инновационное развитие является самостоятельным мотивом функционирования хозяйствующих субъектов и переплетается с национальными экономическими интересами безопасностью и стабильностью.

Деятельность предприятия по созданию, внедрению, распространению, потреблению и обновлению интеллектуального капитала, нацелена, в первую очередь, на обеспечение устойчивого развития вуза на базе постоянного

улучшения процессов производственно-инновационных (разработки, приобретения, внедрения интеллектуального капитала), обеспечивающих выпуск новых, улучшенных видов продукции, совершенствование способов ее производства, доставки, реализации и обслуживания.

Как составная часть единого инновационного общественного процесса инновационная деятельность организации по реализации практических задач, в условиях информационно-сетевой экономики способствует финансовому, развитию национального хозяйства социально-экономическому и социально-экологическому. Инновационная успешная деятельность организаций кроме непосредственного увеличения прибыли их помогает ускорить процесс применения в промышленности достижений прогресса научно-технического и технологическому совершенствованию производства и обновлению продукции.

Общественными институтами создается общественное знание, например это могут быть университеты, колледжи, некоммерческие или правительственные лаборатории, организации. Это относится к большей части знаний, принадлежащих не отдельным нешироким областям науки, а фундаментальным, становятся "общественным фондом", для которого невозможно заранее предугадать пути и характер использования. Предоставляет правительство общественное благо в форме научных знаний, субсидируя фундаментальные исследования в медицине, биологии, математике, физике, химии, экономической теории и т.д. В таком случае значительная масса знаний, информации, идей поступает непосредственно в пользование общества, тем самым увеличивая национальное богатство. Из этого фонда, черпается, в частности, знание, необходимое для получения нового знания³.

Систему профессиональной подготовки кадров следует отнести к стратегической отрасли для национального хозяйства и она должна соответствовать планам развития сферам промышленно-инновационной и образовательной на отраслевом (межотраслевом), национальном и региональном уровнях.

В современных условиях рыночных отношений образовательное общественное благо выступает в форме смешанного (общественно-частного) блага. Специалисты определяют его следующие особенности:

- продукт либо услуга системы профессионального образования отвечает не только содержательным параметрам национальных стандартов, но и сертификационным требованиям конкретной предпринимательской деятельности;
- требования частного предпринимателя к профессиональной дополнительной подготовке студентов устанавливаются договорами и, зачастую, сопровождаются со стороны бизнеса ресурсной поддержкой;
- главное место в организации процесса учебной деятельности, его кадровом и материально-техническом обеспечении занимает образовательное учреждение, прошедшее соответствующие процедуры государственной аккредитации и лицензирования.

Применение внешне интеллектуальных активов созвучно во многом с вовлечением интеллектуальной собственности в оборот хозяйственный, таким образом, формами использования внешне интеллектуальных активов могут быть:

- вклад активов интеллектуальных в уставный капитал других организаций;
- франчайзинг инвестиционных активов;
- лизинг инвестиционных активов;
- передача прав на инвестиционные активы по договорам лицензионным;
- продажа активов инвестиционных.

Процесс применения интеллектуальных активов в коммерческом и хозяйственном оборотах предусматривает оценку их стоимости рыночной. На сложные активы, к которым относятся и активы неосязаемые, ценообразование, носит гораздо более сложный характер, чем ценообразование на рыночные блага прочие, и в настоящее время активно обсуждается как специалистами-практиками, так и учеными. Наименее изученной является область оценки стоимости интеллектуального капитала, составляющей которого являются объекты интеллектуальной собственности⁴.

Исследование и анализ теоретико-методических подходов к оценке и коммерциализации интеллектуального капитала позволяет сделать вывод о необходимости разработки интегрированной методологии управления этими процессами. Указанная методология должна строиться на последовательном описании всех этапов коммерческого использования составляющих интеллектуального капитала⁵.

Анализ отдельных мер политики государства различных стран мира позволяет выявить следующие направления государственного содействия инновациям: информационно-образовательные, финансовые, организационные, меры по личной стимуляции.

Таким образом, методология управления коммерциализацией капитала интеллектуального происхождения охватывает крупные две сферы коммерческого использования интеллектуального капитала - сферу внешнего и внутреннего применения, что объясняет использование различных управленческих методов и инструментов для каждой из них.

¹ *Водопьянова Л.А., Келейнова М.Е.* Структура, основные формы и функции интеллектуального капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 6 (116). С. 6-10.

² *Левченко Л.В., Толчева М.С.* Тенденции развития рынка образовательных услуг в сфере высшего образования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 68-72.

³ *Оносов Н.М., Божко А.В.* Управление интеллектуальным капиталом // Теория и практика экономических наук : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. А.А. Сукиасян. Уфа : Аэтерна, 2014. С. 43-48.

⁴ *Табунов И.В.* Модели управления интеллектуальным капиталом // Экономика сегодня: проблемы и пути решения. 2014. Т. 5. С. 119-123.

⁵ Котляров Н.Н., Левченко Л.В., Стародубцева Е.Б. Состояние и тенденции развития общего рынка трудовых ресурсов в рамках Евразийского экономического союза // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". Омск, 2015. № 1. С. 30-34.

INTELLECTUAL CAPITAL OF THE HIGHER EDUCATION

© 2016 Keleynova Mariya Evgenyevna
Lecturer

© 2016 Bepalova Ekaterina Evgenyevna
Undergraduate

Samara State University of Economics
E-mail: meb_06@mail.ru

Keywords: intellectual capital, higher education institutions, commercialization, intellectual capital turnover, innovation.

The sphere of the higher education is in a condition of continuous changes. Institutions of higher education are compelled to look for means of financing constantly. However, as the source of formation of the intellectual capital, higher education institution can use for commercialization and by that to get big profit on the activity.

УДК 368.5

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НЕУРОЖАЯ МЕТОДАМИ СТРАХОВАНИЯ

© 2016 Киндаев Александр Юрьевич
аспирант

Пензенский государственный технологический университет
E-mail: ale-kindaev@yandex.ru

Ключевые слова: урожайность, имитационная модель, страхование, сельское хозяйство.

Рассматривается управление рисками неурожая методами страхования. Исследование проводилось на основе исторических данных по районам Пензенской области.

Для компаний занимающихся выращиванием зерновых, страхование является важным составляющим элементом управления рисками, так как деятельность этих компаний сопряжена с множеством не детерминирован-

ных факторов, на которые компания воздействовать не может. Это в первую очередь погодные и агроклиматические условия. Вся территория Пензенской области находится в зоне рискованного земледелия, что накладывает дополнительные риски связанные с будущим урожаем. Одним из решений сложившейся проблемы, является страхование¹. Однако, только незначительная доля аграриев прибегает к страхованию урожая. Так в 2013 г. затраты на выращивание яровых зерновых в Пензенской области составили 1976516 тыс. руб., в том числе затраты на страхование 15432 тыс. руб., или 0,7% от всех затрат. По озимым зерновым ситуация еще более интересная: общие затраты 2484691 тыс. руб., затраты на страхование 8291 тыс. руб., или 0,3% от всех затрат. Данные цифры наводят на определенные вопросы, касаемые эффективности агрострахования как такового. Можно предположить, что масштаб страховых услуг на рынке сельскохозяйственного страхования незначителен в связи с отсутствием у сельскохозяйственных предприятий достаточных финансовых средств для уплаты страховых взносов². Для проверки данного предположения строится модель финансового результата по районам Пензенской области.

Рассмотрим процесс страхования с точки зрения производителей зерна на примере пшеницы яровой. Имеются данные о посевных площадях во всех 27 муниципальных образованиях Пензенской области. Также имеются данные о затратах на выращивание яровых зерновых в 2013 г. Таким образом, имеем затраты на выращивание одного гектара, которые составили 9292,7 руб. Умножив затраты на выращивание 1 га пшеницы на посевную площадь, мы получаем общие затраты на выращивание в каждом районе. Далее используя результаты имитационного моделирования (250 вариантов наступления следующего года), мы получаем возможные валовые сборы и умножив их на цены реализации (предполагается что цены остались на уровне текущего года), получаем тем самым доход от реализации урожая. Вычтя из полученного дохода затраты получаем чистый доход, т.е. те деньги которыми располагают компании. На рис. 1 приведен финансовый результат деятельности всех компаний региона без страхования (для наглядности финансовые результаты разбиты на интервалы), а также частота наступления того или иного финансового результата.

Из рис. 1 мы можем видеть, что практически в 40 случаях (а это наибольшая частота) имеют колоссальные убытки в размере 191 млн руб. и более³. Также видно, что есть и "гигантская" прибыль в размере более 411 млн руб.

Теперь необходимо проследить, как же изменится финансовый результат деятельности компаний региона при условии, что все поля под пшеницей яровой будут застрахованы от неурожая. Затраты на выращивание остаются неизменными. Далее используя результаты того же имитационного моделирования проверим условие наличия или отсутствия убытка. Если фактический урожай составляет меньше 70% от планового, то тогда наступает страховой случай и выплачивается сумма, получаемая вычитанием из планового урожая фактического, умноженного на стоимость одного центне-

ра. Этим действием формируется сумма, которую страховая компания должна вернуть аграриям по условиям договора страхования. Однако производители зерна несут дополнительные расходы на страхование. Тем самым к полученным суммам прибавляется то, что должны будут выплатить страховые компании при наступлении страховых случаев и вычитаются суммы уплаченных страховых взносов. На рис. 2 приведен финансовый результат деятельности всех компаний региона без и с учетом страхования (для наглядности финансовые результаты разбиты на интервалы), а также частота наступления того или иного финансового результата.

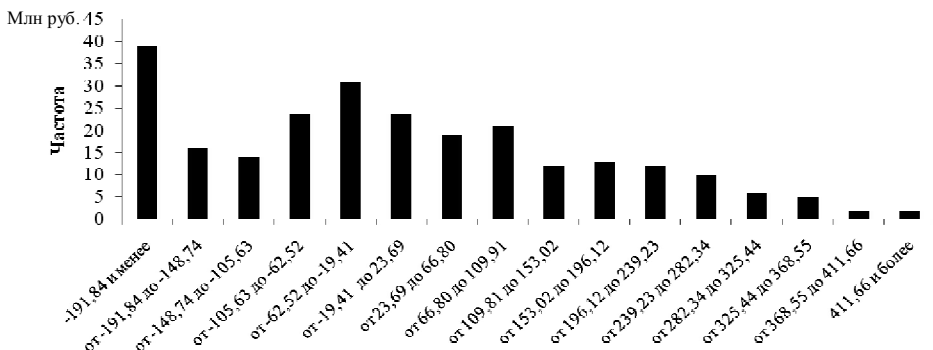


Рис. 1. Модельные финансовые результаты деятельности компаний в регионе без страхования

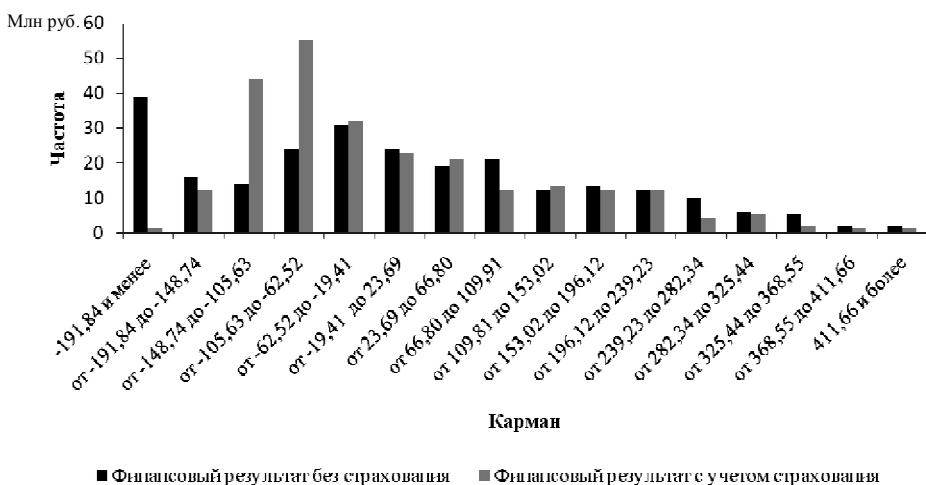


Рис. 2. Модельные финансовые результаты деятельности компаний в регионе без и с учетом страхования

Из рис. 2 следует вывод, что страхование позволяет уменьшить разброс (дисперсию) финансовых результатов. В разы уменьшается количество су-

перубыточных исходов, однако, уменьшается также и количество вариантов с большими прибылями. Не стоит также забывать, что Россия вступила в ВТО, которая регламентирует размер помощи сельскому хозяйству⁴. Если в 2013 помощь составила 9 млрд долл., то в 2018 эта цифра уменьшится до 4,4 млрд долл. Данные выводы заставляют задуматься о пересмотре существующих механизмов страхования. Ключевой задачей станет найти оптимальную страховую ставку, которая будет удовлетворять как страховую компанию, так и аграриев, а так же процедуры страхования, которые способствовали бы повышению эффективности страхования. Следует заметить, что низкая эффективность выращивания зерновых в Пензенской области существенно влияет на желание страховать риски не урожая.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-36-00275 мол_a

¹ *Измайлов А.М.* Классификация факторов конкурентоспособности в зависимости от ее уровня // Эволюция экономических наук : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. А.А. Сукиасян. Уфа : Аэтерна, 2014. С. 12-15.

² *Винничек Л.Б., Батова В.Н., Павлов А.Ю.* Механизм обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий в современных условиях // Нива Поволжья. 2015. № 4. С. 116-120.

³ *Киндаев А.Ю., Моисеев А.В.* Анализ результатов имитационного моделирования рисков выращивания сельскохозяйственных культур при страховании урожая в Пензенской области // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками : сб. материалов IV Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. : в 2 т. Саратов, 2015. С. 124-129.

⁴ *Павлов А.Ю., Батова В.Н.* Обеспечение экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий в условиях глобализации экономического пространства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 6. С. 18-21.

RISK MANAGEMENT OF CROP FAILURE METHODS INSURANCE

© 2016 Kindaev Alexandr Yuryevich
Postgraduate
Penza State Technological University
E-mail: ale-kindaev@yandex.ru

Keywords: productivity, simulation model, insurance and agriculture.

The article discusses the risk management methods of crop failure insurance. The study was conducted on the basis of historical data on the area of the Penza region.

ЛОГИСТИКА В ЭПОХУ СССР: ВЗГЛЯД В ПРОШЛОЕ

© 2016 Кинев Дмитрий Вячеславович
студент

© 2016 Карпова Наталья Петровна
доктор экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kinjovd@yandex.ru

Ключевые слова: логистика, СССР, материально-техническое снабжение, рохрематика.

Рассматривается история развития логистики в СССР, определяется роль материально-технического снабжения в развитии логистики.

Россия внесла значительную лепту в развитие логистики, сама того не подозревая. В СССР логистика была запрещена, как капиталистическая наука, поэтому в официальной советской действительности места для логистики не было. Несмотря на это, сама логистика была развита на очень достойном для того времени уровне, правда к потребностям рядовых граждан она относилась как к второстепенным, что в принципе характерно для плановой экономики. Сырье и комплектующие для производств доставлялись по оптимальным схемам, в то время как полки магазинов были пусты.

Как научное направление логистика начала развиваться в СССР в начале XX в. Правда, название она имела другое - рохрематика - наука об изучении процессов движения материалов от первичного источника к конечному потребителю. Данная наука рассматривает управление материальными потоками при помощи экономико-математического моделирования. Ее целью было сокращение общего времени прохождения материального потока, а также общих затрат на перемещение, хранение, распределение готовой продукции, сырья, материалов, комплектующих и полуфабрикатов.

В самом начале XX в. петербургскими профессорами института путей сообщения был издан труд "Транспортная логистика". На его основе были построены модели перевозки войск, их обеспечения и снабжения. Эти модели получили практическое применение при планировании и проведении ряда операций в ходе первой мировой войны.

В СССР в годы первых пятилеток на основе принципов транспортной логистики разрабатывались графики поставок грузов для важнейших строек, полярных и других экспедиций.

С началом Великой Отечественной войны перед руководством СССР встала очень важная и совсем необычная стратегическая задача - перемещение крупных объемов материальных и людских ресурсов из районов, нахо-

дящихся под угрозой вторжения захватчиков, в тыл страны. Необходимо было спасти военно-промышленный комплекс страны, переместить его на Восток, воссоздать на новых местах и в новых условиях и использовать для обеспечения Красной армии.

На Восток из западных районов было эвакуировано более 10 млн чел. Всего же в тыл за первые полгода войны было эвакуировано и в короткий срок возобновило работу 1523 промышленных предприятия, из них 1360 крупных оборонных заводов.

Советские железные дороги внесли колоссальный вклад в развитие логистики в СССР. Так в годы Великой Отечественной войны они сумели переправить в тыл десятки миллионов людей, огромное число промышленных предприятий, колхозов, научных и культурных учреждений.

Так впервые в мировой практике в очень короткие сроки на тысячи километров была перемещена, по своей сути, целая индустриальная держава, в очень непростых для этого условиях.

В послевоенное время логистика в СССР получила дальнейшее развитие. Так в 1950 г. был издан научный труд Б.Г. Бахаева "Основы эксплуатации морского флота". В данной работе сформулировано основное "кредо" логистики, суть которого - рациональная организация перевозок и перевалок грузов в требуемом количестве и необходимого качества в заданный пункт назначения с минимальными издержками в обусловленный срок.

Но все же, главным научным направлением развития логистики в СССР было материально-техническое снабжение и сбыт.

В СССР материально-техническое снабжение в масштабе всей страны было организовано, как единая межотраслевая система, обеспечивающая предприятия материальными ресурсами, независимо от их ведомственной принадлежности.

Материально-техническое снабжение, трактуется в "Большой советской энциклопедии" как процесс планового распределения и организации обращения средств производства, включающий реализацию выпускаемой предприятиями продукции производственно-технического назначения и обеспечение ею потребителей.

Первоначально, органом занимающимся материально-техническим снабжением в СССР, был Государственный плановый комитет (Госплан СССР), созданный в 1921 г. Изначально Госплан СССР выполнял консультационную роль и координировал деятельность территориальных и отраслевых органов, занимающихся материально-техническим снабжением, таких как:

- Союзглавснабсбыты (главные управления по снабжению и сбыту продукции);
- Союзглавкомплекты (главные управления по комплектованию оборудованием, приборами и изделиями предприятий);
- территориальные органы материально-технического снабжения на местах.

В 1965 г. создается новый орган, который берет под свой контроль материально-техническое снабжение - Госснаб СССР. Перед ним были поставлены следующие задачи:

- установление рациональных хозяйственных связей, закрепление потребителей за поставщиками;
- выполнение планов материально-технического снабжения, изучение потребностей народного хозяйства в необходимых ресурсах;
- контроль за выполнением планов поставок поставщиками;
- анализ выполнения планов, выявление узких мест в снабжении, разработка предложений по их устранению;
- разработка и проведение мероприятий для увеличения скорости оборачиваемости запасов, снижению издержек обращения, с помощью рационализации перевозок, повышения уровня механизации и автоматизации процессов перевалки и складирования грузов;
- разработка мероприятий по снижению потерь материально технических ресурсов;
- координация планов железнодорожных и морских перевозок с планами поставок продукции;
- реализация методов повторного использования оборотной тары, а также использование вторсырья.

Приведенные выше задачи Госснаба СССР, являются сегодня одними из первоочередных задач логистики снабжения.

В СССР также разрабатывали и собственные логистические системы. В 1980-х гг. была сделана попытка внедрить межотраслевую систему "Ритм". Единая межотраслевая технология устойчивых перевозок железорудного сырья объединяла графики движения поездов, работу станций, предприятий отправителей и получателей грузов по организации продвижения технологических маршрутов. Была разработана и внедрялась логистическая цепь поставок по доставке каменного угля из шахт Кузбасса на одну из ТЭЦ Москвы.

Ну а уже с 1987 г. в СССР начался переход от административной системы хозяйствования к рыночной экономической системе, где одним из ключевых аспектов экономического развития является использование принципов логистики, новой для СССР науки, но уже имеющей большое количество теоретических и практических наработок.

1. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Коммерческая логистика: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. СПб. : Питер, 2012. 352 с.

2. Большая советская энциклопедия : в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. М. : Советская энциклопедия, 1969-1978.

3. *Карпова Н.П., Агафонова В.В.* Управление качественными параметрами товаров и сферы услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 10 (132). С. 26-32.

4. *Карпова Н.П., Федечкина И.В.* Концепции взаимодействия контрагентов в цепях поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102). С. 39-43.

5. Сергеев В.И., Эльяшевич И.П. Логистика снабжения : учеб. для бакалавриата и магистратуры ; под общ. ред. В.И. Сергеева. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2015. 523 с.

LOGISTICS IN THE ERA OF THE SOVIET UNION: A LOOK INTO THE PAST

© 2016 Kinev Dmitriy Vyacheslavovich
Student

© 2016 Karpova Natalya Petrovna
Doctor of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kinjovd@yandex.ru

Keywords: logistics, USSR, rohrematika.

This article is devoted to the history of the development of logistics in the Soviet Union, the definition of the role of logistics in the Soviet Union.

УДК 338.46

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА НА РЫНКЕ УСЛУГ

© 2016 Кинев Дмитрий Вячеславович
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kinjovd@yandex.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: услуги, лизинг, рынок услуг, рынок лизинга.

Определяется роль рынка услуг в современной экономике; рассматриваются возможности использования такого инструмента, как лизинг; освещается история развития лизинга в России; анализируется динамика рынка лизинга в России.

Услуги в современной сервисной экономике являются ключевым звеном. Они пронизывают все сферы жизнедеятельности человека.

В мировой экономике услуги с каждым годом приобретают все больший вес. Доля услуг в ВВП некоторых стран превышает 80%, в мировом же товарообороте они составляют уже более 20%.

В России бурное развитие сферы услуг началось после распада СССР, в связи с переходом к рыночным экономическим отношениям. В это время доля услуг в ВВП развитых стран была уже больше 70%, поэтому, сегодня Россия находится в роли "догоняющего", пытаясь развить сферу услуг до уровня развитых государств.

В это же время в Россию из-за рубежа приходят новые виды услуг, которые уже успели получить там широкое распространение. Одной из таких услуг является лизинг.

Лизинг на рынке услуг начал активно развиваться во второй половине XX века. Сегодня он является одной из важнейших и доступных форм финансирования обновления и пополнения основных фондов компаний.

В отечественной литературе дано следующее определение лизинга:

"Лизинг - это совокупность имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное владение и пользование, чаще всего на длительный срок, на определенных условиях и за определенную плату".

На первоначальном этапе развития лизинговая деятельность в России не имела законодательной основы, что тормозило рост рынка лизинговых услуг. В середине 1990-х гг. XX в., российское правительство осознало важность такого инструмента как лизинг и в связи с этим были изданы первые нормативно-правовые акты, регламентирующие лизинговую деятельность.

В 1998 г. в России был издан Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" - он послужил толчком к развитию рынка лизинговых услуг, облегчил жизнь как лизингополучателям, так и лизинговым компаниям. Но на тот момент лизинговая деятельность в России была лицензируемой, что несколько ограничивало круг лизинговых компаний.

Бурный рост количества лизинговых компаний начался после принятия поправок к ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" в 2002 г.

Лизинг активно влияет на размеры инвестиций в стране, открывает возможность развивать технологии. Ведущие иностранные лизинговые компании приспосабливаются к реальным потребностям современной экономики, внедряя новейшие формы и методы оказания лизинговых операций и расширяя возможные сферы применения. Возможно, также следует поступить и отечественным лизинговым компаниям, в то время как в России наблюдается очередной спад на рынке лизинговых услуг.

Рынок лизинга в России симметрично отвечает колебанием в российской экономике. Так в годы экономического кризиса 2008-2009 гг. он продемонстрировал серьезное падение. Затем когда экономическая ситуация в стране стабилизировалась, рынок лизинга развернулся вверх. Текущая экономическая конъюнктура, подкрепленная нестабильностью на кредитном и валютном рынках, не дает оснований для роста нового бизнеса в лизинговой отрасли (см. рисунок).

Так по итогам 2015 г. объем нового бизнеса на рынке лизинга в России сократился на 22% (данные "Эксперт РА").

Объем нового бизнеса - ведущее российское рейтинговое агентство "Эксперт РА" трактует как: объем сделок (сумма договоров лизинга), по которым наиболее раннее из двух событий:

- (1) закупка оборудования для передачи в лизинг по договору лизинга,
- (2) получение аванса лизингополучателя (если аванс ненулевой) - наступило не ранее первого дня исследуемого периода и не позднее его последнего дня.

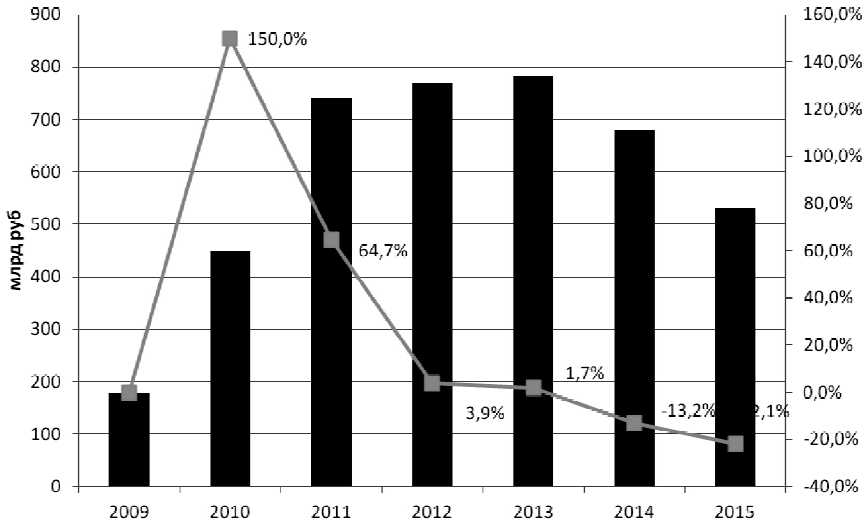


Рис. Динамика объемов нового бизнеса на рынке лизинга

Источник: Официальный сайт рейтингового агентства "Эксперт РА" - Предварительные итоги рынка лизинговых услуг России в 2015 году. URL: http://www.гаexpert.ru/researches/leasing/leasing_2015_pre.

К основным причинам, тормозящим развитие лизинга в России в 2015 г., можно отнести:

- 1) недостаток у лизинговых компаний заемных средств в достаточном объеме с длительными сроками;
- 2) рост процентных ставок по кредитам;
- 3) банкротство компаний-лизингополучателей;
- 4) падение спроса на импортные предметы лизинга из-за роста курса валют;
- 5) противоречия и недоработки российского законодательства;
- 6) повышенное внимание к лизинговым сделкам со стороны налоговых органов;
- 7) отсутствие современного и адекватного регулирования бухгалтерского учета лизинговых операций;
- 8) проблемы с возвратом/зачетом налога на добавленную стоимость.

Дальнейшее развитие рынка лизинговых услуг и сопутствующей инфраструктуры может сыграть значительную роль в минимизации негатив-

ных последствий и скорейшего выхода России из кризиса. Лизинг является ключевым звеном в формировании эффективной инвестиционной политики, т.к. не требует от компании крупного одновременного вложения денежных средств и обеспечивает целевое расходование ресурсов.

Лизинг в непростой современной экономической ситуации может дать толчок активизации и развития инновационной деятельности предприятий, внедрения прогрессивной техники и технологий, расширить ассортимент производимой продукции. Но развитие лизинговой деятельности невозможно без соответствующей законодательной поддержки, поэтому для развития рынка лизинговых услуг в России необходимо принятие новых и совершенствование уже принятых нормативно-правовых актов, регулирующих отношения на рынке лизинговых услуг.

1. Белова Л.В. Развитие рынка лизинговых услуг в условиях экономического кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 5 (67). С. 25-27.

2. Газман В.Д. Лизинг в России в 2014 году // Финансы. 2015. № 4. С. 20-26.

3. Кондратьева А.К. Рынок услуг как динамично развивающееся явление в современном обществе // Молодой ученый. 2013. № 12. С. 317-321.

4. Официальный сайт рейтингового агентства "Эксперт РА" - Методы и информация. URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/leasing/method>.

5. Сосунова Л.А., Карнова Н.П. Стратегическое управление на рынке логистических услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 3 (77). С. 76-79.

6. Сосунова Л.А., Рахматуллина А.Р. Влияние услуг общественного транспорта на городскую среду // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 4 (114).

DEVELOPMENT OF LEASING IN THE MARKET OF SERVICES

© 2016 Kinev Dmitriy Vyacheslavovich
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: laylay_87@mail.ru

Keywords: services, leasing, market of services, market of leasing.

This article is devoted to definition of a role of the market of services in modern economy; to consideration of opportunities of use of such tool as leasing; to consideration of history of development of leasing in Russia; to the analysis of dynamics of the market of leasing in Russia.

СТРУКТУРИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

© 2016 Кириллова Лариса Константиновна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Кириллов Михаил Вячеславович

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kirillova.sseu@mail.ru

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, логистика, логистические затраты, экспортно-импортные операции.

Рассматривается специфика логистических затрат и способы их группировки, отражены варианты структуризации затрат в ходе экспортных поставок, обоснована необходимость учета и контроля за логистическими затратами для достижения целей организации.

Участие во внешнеторговой деятельности традиционно начинают с организации экспортно-импортных операций, предполагающих перемещение грузов через таможенные территории как экспортирующей, так и импортирующей страны. Факт пересечения грузами таможенной территории иностранного государства рассматривается в качестве ключевой характеристики участия в международной коммерческой деятельности согласно Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. "Наличие эффективной логистической системы для компании, действующей на международном рынке, является неотъемлемой частью успешного ведения бизнеса"¹. При этом следует учесть, что внешнеторговые операции требуют особой логистической поддержки и сопряжены с дополнительными расходами, связанными с выполнением логистических функций и операций. "Организация логистики на внутреннем и внешнем рынках опирается на сходные принципы, но условия международной деятельности сопряжены с большими издержками"².

Логистическими принято считать затраты, связанные с перемещением материалов и формированием запасов, а также затраты на поддержание информационного обеспечения материального потока. Структуризация логистических затрат может быть различной, в частности: по месту возникновения, по компонентам логистических процессов, по основным этапам перемещения грузов, по видам затрат³. Соответствующие данные представлены на рисунке.



Рис. Структура логистических затрат

Группировка затрат по месту возникновения предполагает их выделение по направлениям перемещения материального потока по функциональным подразделениям, обслуживающим центрам, транспортным службам и складским комплексам. Возможности подобной группировки логистических затрат связаны с последовательной передачей материальных ресурсов по функциональным подразделениям предприятия и являются условием установления нормативных показателей затрат на логистику.

Группировка по основным компонентам логистических процессов требует рассмотрения затрат на физическое перемещение материалов, затрат на запасы, на функционирование информационных процессов. Такой подход позволяет четко разграничить затраты по месту возникновения, но сопряжен с трудностями однозначного отнесения конкретных затрат на отдельные компоненты логистических процессов.

Группировка затрат по этапам перемещения грузов означает учет затрат на логистику в процессе закупок, производства, распределения. На этапе закупок материальных ресурсов выделяют затраты, связанные с логистикой поставок на предприятие материальных ресурсов и поддержанием требуемого уровня производственных запасов. Производственный процесс сопряжен с перемещением материального потока внутри предприятия и поддержанием запасов полуфабрикатов и незавершенного производства. На этапе распределения логистические затраты обусловлены перемещением потока готовой продукции и формированием запасов в канале сбыта.

Группировка логистических затрат по их видам определяется принятой системой учета затрат на предприятии. Выделяют несколько видов затрат:

- амортизация основных фондов, задействованных в логистических процессах;
- материальные и энергетические ресурсы, используемые при обработке и передаче информации для осуществления логистических процессов;
- стоимость услуг сторонних организаций, таких как транспортные, ремонтные, услуги связи и т.п.;
- оплата труда сотрудников, занятых в логистике;
- проценты по кредитам для формирования запасов;
- лизинговые платежи;
- налоги на недвижимость и транспортные средства;

Указанные элементы затрат являются традиционными при осуществлении логистических операций. Кроме того, возможно возникновение непредвиденных издержек, обусловленных сбоями в логистических процессах, полной или частичной потерей потребительских свойств товаров, переоценки запасов, снижения цен. "В настоящее время увеличиваются требования со стороны клиентов по качеству и срокам поставки товаров, ужесточается контроль исполнения обязательств по поставкам"⁴. Это требует усиления ответственности участников логистической деятельности и контроля за логистическими затратами.

В зависимости от характера поведения логистических затрат под воздействием изменения масштабов деятельности организации целесообразно выделять постоянные и переменные логистические затраты. Переменными являются затраты, изменяющиеся прямо пропорционально изменениям масштабов логистической деятельности, к которым можно отнести объемы кредитов для финансирования запасов, расходы на топливо для транспорта. Постоянными являются затраты, не зависящие от изменения масштабов логистической деятельности, например, общие расходы на содержание склада. Следует учесть сложившееся мнение специалистов о том, что целесообразно считать логистические затраты условно-постоянными. Это позволяет повысить эффективность использования логистических затрат за счет ускорения оборачиваемости запасов. В целом вложения в запасы являются центральным элементом логистических процессов и оптимизация управления запасами выступает ключевым фактором эффективности логистического управления.

В целом группировка логистических затрат демонстрирует их сложность с точки зрения получения объективных данных для проведения экономического анализа. Однако выявление масштаба логистических затрат, выявление структуры и понимание факторов, влияющих на результаты экономической деятельности, позволяют принимать обоснованные управленческие решения.

Заслуживает внимания анализ внутренних и внешних факторов, воздействующих на логистические затраты. Внутренние факторы определяются руководством предприятия и находятся под контролем организации. К ним относят: масштаб деятельности, ассортиментный состав продукции, организационная структура предприятия, уровень запасов и финансовая ситуация. Руководство

организации имеет рычаги воздействия на данные вопросы и соответственно уровень и тенденции развития логистических затрат. "Эффективная организация должна, в конечном счете, быть в состоянии представлять целый процесс организации поставок"⁵, осуществлять оптимизационные мероприятия в рамках управления внутренними управленческими процессами.

Внешние факторы не поддаются контролю со стороны руководства предприятия, но должны учитываться при принятии управленческих решений. К числу таких факторов можно отнести: стоимость кредитов, налог на недвижимость, транспортный налог, нормы амортизационных отчислений, ставки выплат в фонды социального страхования. Влияние внешних факторов на логистические затраты особенно значимо, так как нет возможности воздействовать на действующие в экономике тарифы и ставки, но остается возможность управления носителями затрат.

Внешние факторы приобретают особую значимость при вовлечении организации во внешнеторговую деятельность и необходимости нести дополнительные расходы, связанные с пересечением таможенной территории. "Важнейшей составляющей международного товарообмена выступают логистические процессы"⁶ и понимание особенностей их образования позволит повысить качество и эффективность управленческих решений. В целом участие организации во внешнеторговых операциях связано с затратами, которые можно объединить в четыре группы: затраты производителя товара, затраты в стране экспортера, затраты на основную перевозку, затраты в стране импортера⁷ (см. таблицу).

Стадии образования и элементы логистических затрат при экспорте грузов

Стадии образования затрат	Укрупненная группа затрат	Статьи затрат (в том числе)
1	2	3
1. Затраты производителя товара	Себестоимость продукции	- стоимость материалов
		- амортизация основного капитала
		- стоимость рабочей силы
		- накладные расходы
		- прочие расходы
	Упаковка и маркировка товара	- расходы на упаковку - расходы на маркировку
	Прибыль	
2. Затраты в стране - экспортера	Погрузка товара на складе продавца	
	Перевозка товара от склада продавца до основных перевозочных средств	
	Выгрузка товара	
	Складирование товаров в пункте перевалки грузов	
	Погрузка товара на основной транспорт	

1	2	3
	Перевозка товара до границы экспортера	
	Страхование товара до границы экспортера	
	Прочие расходы в стране - экспортера	- комиссионные посредникам
		- реклама
		- продвижение товара
	Экспортные формальности	- таможенное оформление;
		- оплата экспортных пошлин
		- сертификат происхождения товара
		- сертификат качества
		- лицензия
	Перевозка товара до границы импортера	
3. Затраты на основную перевозку	Транспортировка товара от пункта перевалки в стране экспортера до пункта перевалки в стране импортера	
	Страхование товара от пункта перевалки в стране экспортера до пункта перевалки в стране импортера	
4. Затраты в стране импортера	Импортные формальности	- таможенное оформление
		- лицензия
		- импортная пошлина
		- налог на добавленную стоимость
		- акциз
	Выгрузка товара с основного транспортного средства в пункте перевалки грузов	
	Складирование товара в пункте перевалки	
	Погрузка товара в пункте перевалки	
	Перевозка товара от основного транспортного средства до склада покупателя	
	Страхование товара в стране импортера	
	Выгрузка товара на складе покупателя	
	Доставка товара в пункт перевалки	

Анализ состава затрат на перемещение товаров через границу государства свидетельствует о наличии преимущественно логистических издержек. Для участника внешнеторговых операций важно определиться со структурой сопутствующих затрат и, согласовав с партнером базисные условия поставки, определить наиболее приемлемые сроки поставок и логистические издержки. Тщательное планирование издержек во внешнеторговых операциях, включая логистические, позволит создать оптимальную схему доставки и обеспечить приемлемый уровень совокупных логистических затрат.

¹ *Кириллова Л.К.* Международная логистика : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самар.гос.экон. ун-та, 2016. С. 46.

² *Кириллова Л.К.* Глобальная конкуренция как фактор трансформации логистических решений // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 3 (113). С. 71-76.

³ *Кириллова Л.К.* Концепция фрагментированной цепи поставок в автомобилестроении : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2009. С. 84.

⁴ *Скузоватова Н., Кириллова Л.* Технологии управления логистическими процессами в сетевой рознице // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2015. № 2. С. 43-46.

⁵ *Юдакова О.В., Токарев А.А.* Управление закупочной логистикой: проблемы и управленческие решения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 3 (113). С. 104-107.

⁶ *Кириллова Л.К.* Особенности и тенденции развития логистики в условиях интернационализации бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 5 (103). С. 44-50.

⁷ *Матвеева О.П.* Организация и технология внешнеторговых операций. М. : Маркетинг, 2000. С. 117.

STRUCTURING THE LOGISTICS COSTS OF FOREIGN TRADE OPERATIONS

© 2016 Kirillova Larisa Konstantinovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Kirillov Mikhail Vyacheslavovich
Student

Samara State University of Economics

E-mail: kirillova.sseu@mail.ru

Keywords: foreign trade, logistics, logistics costs, export-import operations.

We consider the specifics of logistics costs and methods of grouping, reflects the options for structuring costs in the course of export supplies, analyses the necessity of accounting and control of logistics costs in order to achieve the organization's goals.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© 2016 Киркач Юлия Николаевна
аспирант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
E-mail: kirkach-ulya@mail.ru

Ключевые слова: корпоративная социальная отчетность, показатели, пользователи.

Проведен анализ показателей, которые необходимо отражать в корпоративной социальной отчетности. С помощью этих показателей заинтересованные лица могут принимать обоснованные экономические решения в отношении данной компании.

В условиях завоевания отраслевого бизнеса современные коммерческие компании изобретают новые формы общения с потенциальными инвесторами, акционерами и другими заинтересованными пользователями. Одной из таких добровольных форм общения стала корпоративная социальная отчетность. Ее основное предназначение - повысить информативность компании, подтверждая свою социальную ответственность перед реальными и потенциальными вкладчиками. При этом характерной особенностью социальной отчетности является раскрытие экологических, социальных и управленческих факторов, оказавших прямое влияние на деятельность компании в среднесрочной перспективе. Наполняет отчетность нефинансовая информация, которая способствует заинтересованным пользователям принимать обоснованные управленческие решения¹.

На сегодняшний день существуют различные формы представления корпоративной социальной отчетности как в России, так и за рубежом. Например, публикуются отдельные отчеты о социальной ответственности или экологические отчеты. Разнообразие форм представления отчетности говорит о том, что потребность в ней есть². Однако существуют некоторые проблемы в процессе ее составления: каждая компания отражает в отчетности те показатели, которые считает необходимыми пользователям для принятия обоснованных решений.

Многие специалисты изучают, какие показатели на постоянной основе необходимо отражать в корпоративной социальной отчетности. Например, известный экономист В.А. Ситникова считает, что в составе нефинансовых показателей необходимо отражать уровень удовлетворенности заказчиков и текучесть кадров. Свою позицию она обосновывает тем, что с их помощью можно будет понять, стремится ли организация использовать дешевую рабочую силу или нет. Ведь стремление использовать дешевую рабочую силу вызывает недоверие потребителей к уровню качества выпускаемого продукта.

В свою очередь, экологическая составляющая, по мнению В.А. Ситниковой, может характеризоваться количеством экологически вредных продуктов, которые сопровождают выпуск продукции, количеством выбросов в атмосферу вредных веществ, использованием высокого класса экологически чистых материалов. Представляет также интерес информация о количестве проверок за отчетный период на предмет соблюдения законодательства, регулирующего вопросы экологии, о применении санкций за нарушение законодательства. При этом состав нефинансовой информации зависит от видов и особенностей деятельности организации. В этой связи нефинансовые показатели всегда будут отражать специфические характеристики деятельности организации³.

Несомненно, конкретизировать факторы достаточно трудно, поскольку они варьируются в зависимости от промышленного сектора, сферы деятельности фирмы, а также географического масштаба.

На наш взгляд, существуют определенные показатели, которые необходимо отражать в отчетности любой организации, независимо от вида ее деятельности. Например, в корпоративной социальной отчетности необходимо отражать сведения о премировании работников, производственной безопасности, квалификации сотрудников, а также рекламе. Отражение этих данных дает представление о рычагах ведения бизнеса компании, а также поможет улучшить репутацию компании, окажет пользу инвесторам при оценке деятельности компании, проведении сравнительного анализа и в итоге для принятия правильных инвестиционных решений.

Что касается экологических показателей, то действительно современное общество, начиная с 1980-х гг., стало активно проявлять интерес к состоянию окружающей среды. В соответствии с этим экологическая составляющая стала занимать центральное место в социальном бухгалтерском учете. Об этом писали западные ученые Deegan и Rankin - 1997, 1999 гг.; Грей - 1990 г.; Оуэн - 1992 г.⁴

В соответствии с международным стандартом GRI в состав экологических показателей включаются следующие элементы:

- сырье, энергия, вода, биоразнообразие;
- выбросы, сбросы, отходы;
- поставщики, продукция и услуги, соответствие нормативным требованиям, транспорт, общие⁵.

Все крупные предприятия в своей деятельности в той или иной степени работают с данными объектами. Соответственно, их можно отражать в составе корпоративной социальной отчетности. Например, можно включать удельный показатель отходов, который отражает количество отходов, образующихся в расчете на единицу продукции или перерабатываемого сырья.

Таким образом, корпоративная социальная отчетность становится инструментом реализации корпоративной политики, улучшения менеджмента и репутации, а также оказывает помощь в повышении эффективности бизнеса в целом.

¹ *Петрова А.Н.* Сущность и назначение социальной отчетности // Бухгалтерский учет, статистика. 2011. № 10 (83). С. 215-218.

² *Николаев Н.А.* Корпоративная социальная отчетность: проблемы повсеместного внедрения. URL: http://www.mmf.spbstu.ru/mese/2013/501_507.pdf.

³ *Ситникова В.А.* Нефинансовая информация в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации // Аудитор. 2015. № 3. С. 77-79.

⁴ *Сальникова С.Ю.* Современные тенденции формирования корпоративной отчетности в области устойчивого развития// Аудит и финансовый анализ. 2012. № 5. С. 73-84.

⁵ *Парушина Н.В., Баркова Т.А.* Формирование корпоративной социальной отчетности в современных условиях// Вестник ОрелГИЭТ. 2010. № 4. С. 12-19.

PROBLEMS OF FORMATION OF CORPORATE SOCIAL REPORTING

© 2016 Kirkach Yuliya Nikolaevna
Postgraduate
Rostov State University of Economics
E-mail: kirkach-ulya@mail.ru

Keywords: corporate social reporting, indicators, users.

In work the analysis of indicators that need to be reflected in corporate social reporting. Using these indicators, stakeholders can make informed economic decisions regarding the company.

УДК 658.3

РОЛЬ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА И ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

© 2016 Комарова Юлия Геннадьевна
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: yuliya.kom2013@yandex.ru

Ключевые слова: качество рабочей силы, карьера, кадровый резерв, развитие персонала, кадровая служба.

Подчеркнута роль кадровой службы предприятия в деле развития персонала и повышения качества рабочей силы. Проведено исследование на основе кадровых служб

трех крупных предприятий Самарской области, характеризующее участие службы персонала в развитии трудового потенциала и повышении качества рабочей силы.

Совершенствование и развитие российского образования предъявляет все новые критерии к выпускникам учебных заведений как среднего, так и высшего профессионального образования. Развитие технологий, применение инновационных подходов во всех сферах производства и непромышленной сферы требуют постоянного повышения уровня квалификации сотрудников, а также, возможно, и освоения ими принципиально новых компетенций. Интенсивно происходит реформирование системы российского образования, разрабатываются новые федеральные образовательные стандарты (ФГОС), которые должны максимально соотноситься с современными реалиями трудоустройства, а значит, и максимально быть приближенными к профессиональным стандартам нашей страны. Образовательная среда открывает множество возможностей для получения дополнительного профессионального образования в формате тренингов, курсов повышения квалификации или даже переподготовки для различных категорий граждан, реализуется программа непрерывного образования. С 1 июля 2016 г. вступает в силу Федеральный закон от 02.05.2015 № 122-ФЗ, который вносит изменение в ТК РФ¹, в части применения профессиональных стандартов. В раздел IX, который будет называться "Квалификация работника, профессиональный стандарт, подготовка и дополнительное профессиональное образование работника", добавлена статья 195.31. Нормы данной статьи призваны регулировать порядок применения профессиональных стандартов. Теперь использование работодателем профессионального стандарта при приеме на работу сотрудника станет обязательным, если иными нормативными актами установлены требования к квалификации, которая необходима для выполнения определения трудовой функции.

Однако это не означает, что с 1 июля 2016 г. резко возрастет спрос на получение сертификатов о соответствии определенным профессиональным стандартам, и на то есть несколько причин:

- неинформированность кадровых служб предприятия - большинство работодателей не знают о существовании этого закона;
- отсутствие конкретики в формулировках закона.

С момента вступления в силу закона работодателю придется совершить ряд действий: проверить все должностные инструкции на соответствие профессиональным стандартам, а также принять решение в части работников, принятых до 01.07.2016г. - законодательно работодатель не обязан увольнять таких работников, однако если его не устраивает их работа, то он вправе направить таких сотрудников на процедуру аттестации и получение сертификата соответствия профессиональному стандарту. Получение этих сертификатов предусматривает прохождение процедуры оценки на соответствие требованиям к набору навыков и умений в разрезе конкретных компетенций. В соответствии с проектом Национальной системы компетенций и квалификаций возникают новые региональные единицы в системе подготовки и оценки кадров - Центры оценки и сертификации квалификаций, которые и будут являться инструментами со-

гласования спроса работодателей на определенные компетенции работников и актуальных образовательных программ. В условиях таких кардинальных изменений остается невключенной в общий процесс система управления персоналом и кадровые службы отдельных предприятий и учреждений в частности. С переходом к рыночной экономике институт кадровой службы претерпел значительные изменения, однако на сегодняшний момент они продолжают выполнять очень ограниченный спектр функций:

- подбор (поиск и отбор) работников для предприятия;
- расстановка работников предприятия;
- перемещение работников предприятия;
- становление в должности и адаптация работников.

А между тем, главная задача любой кадровой службы - это формирование долгосрочной кадровой политики организации, управление карьерными процессами в соответствии с личными особенностями и интеллектуальными возможностями каждого человека². Управление профессиональной карьерой - целенаправленная деятельность службы управления персоналом по развитию профессиональных способностей человека, накоплению им профессионального опыта и его рациональному использованию в интересах как сотрудника, так и организации³.

Сочетание интересов отдельного работника и организации обеспечивается планированием личной карьеры, а также проектированием и планированием должностной структуры и должностного продвижения. В развитии персонала организация преследует следующие цели:

- полное использование трудового потенциала работников для решения поставленных задач и целей организации;
- создание мотивации к карьерному росту, и как следствие, повышение качества рабочей силы на предприятии;
- своевременное обеспечение организации персоналом необходимого количества и качества;
- низкая внешняя текучесть кадров, стабильный состав трудового коллектива⁴.

Полное и эффективное использование профессиональных способностей персонала является важнейшим фактором в повышении ключевого показателя в системе понятий о труде - качества рабочей силы. Ведь качество рабочей силы - это не только наличие развитых способностей человека к труду, но и условия реализации этих способностей⁵, которые формируются непосредственно самим работником при активном участии службы управления персоналом организации.

Для того чтобы выявить и оценить наличие долгосрочных задач в развитии персонала, был проведен опрос руководителей кадровых служб трех крупных предприятий Самарской области. В опросе приняли участие руководители HR-служб трех предприятий: ООО "Средневожжская газовая компания", ЗАО "Автосалон Арго", ОАО "Тольяттиазот".

Краткая характеристика исследуемых объектов

ООО "Средневожская газовая компания" является одной из крупнейших в России в области транспортировки газа потребителям, эксплуатации газовых сетей и объектов газового хозяйства. Кадровый состав насчитывает около 6000 сотрудников. По утверждению руководства компании, кадры - главное достояние компании, корпоративная политика делает особый упор на сохранение, развитие и мотивацию персонала.

ЗАО "Автосалон Арго" является официальным дилером легковых автомобилей Hyundai, грузовой техники Hyundai и малотоннажных автомобилей Mercedes-Benz. Кадровый состав - 253 чел. В перечень услуг также входит обслуживание, сервис и услуги эвакуатора.

ОАО "Тольяттиазот" - российская химическая компания, крупнейший в мире производитель аммиака, выпускает около 8% мирового производства. Численность сотрудников - 6389 чел.

Для опроса были выбраны руководители кадровых служб крупных представителей бизнеса, так как в первую очередь на крупных предприятиях должны реализовываться самые передовые стратегии управления кадрами. В качестве основных методов эффективности развития персонала были выбраны первичные и текущие приемы управления должностным продвижением и развитием. Управление карьерой работника должно начинаться сразу же при приеме: с одной стороны, с ознакомления будущего сотрудника с иерархией организации и возможными путями должностного продвижения, с другой - с выявления его потенциала, наличия мотивации на карьеру, готовности к обучению и дополнительным обязанностям. Это выявляется с помощью различных методов отбора: анкетирования, тестирования или устного собеседования. С этого момента кадровая служба начинает накапливать сведения о работнике, его прошлых и текущих достижениях, и активно включаться в управление карьерой. Далее следуют вопросы, связанные непосредственно с трудовой деятельностью сотрудника, в частности, наличие на предприятии курсов повышения квалификации для различных категорий сотрудников, а также их периодичность. Подобные курсы очень различны и обеспечивают приобретение требуемых знаний и позволяют выработать определенные качества. Эти программы должны оказывать методическую помощь в выборе путей и средств обеспечения успешного профессионального роста и способствовать утверждению работника во мнении, что его профессионально-должностной рост зависит в первую очередь от уровня его трудовой и познавательной активности.

Немаловажным в системе управления персоналом предприятия является и наличие кадрового резерва. Эффективное его функционирование позволяет обеспечивать своевременное замещение вакантных должностей в случае увольнения, отпуска, выхода на пенсию и смерти работников. При этом действующий кадровый резерв позволяет заранее, на плановой основе и благодаря научно обоснованным программам готовить сотрудников на вновь создаваемые и подлежащие замещению должности, что делает его одним из наиболее востребованных и зарекомендовавших себя инструмен-

Исследование управления профессиональной карьерой на предприятиях Самарской области

№ п/п	Вопрос	Компания		
		ООО "СВК"	ЗАО "Автосалон Арго"	ОАО "Тольяттиазот"
1	Проводится ли подробное первичное исследование потенциала работника при приеме на работу?	Да, проводится, используемый метод - собеседование	Нет, не проводится, выявляется лишь пригодность на конкретную должность	Да, проводится, используемый метод - анкетирование
2	Наличие и периодичность курсов повышения квалификации: а) для работников руководящего состава и топ-менеджеров б) работников среднего звена в) работников младшего звена	а) есть, 2 раза в год б) есть, 1 раз в год в) нет	а) есть, по усмотрению работника б) есть, 1 раз в год+аттестация в) есть, 1 раз в год+аттестация	а) есть, не менее 2 раз в год б) есть, не менее 2 раз в год в) нет
3	Наличие кадрового резерва	Имеется	Нет	Нет
4	Наличие элементов трудового соревнования в коллективе	Нет	Имеется (звание "лучший менеджер месяца по итогам продаж"+ материальное стимулирование)	Нет
5	Проводится ли текущее исследование потенциала работника?	Нет	Нет	Нет

тов управления карьерой. Реализация плана развития карьеры также в значительной степени зависит от руководителя, который формально и неформально оценивает работу сотрудника в занимаемой должности и его потенциал, принимает решение о продвижении, а также располагает ресурсами для развития сотрудника. В свою очередь, службы управления персоналом должны способствовать выполнению планов развития карьеры отдельных сотрудников, осуществляя общее управление профессионально-должностным продвижением в организации. С этой целью должно проводиться текущее исследование потенциала работника, которое выражается в периодической проверке и оценке достигнутого прогресса с участием всех трех сторон: сотрудника, руководителя, службы управления персоналом. Результаты опроса представлены в таблице.

Как видно из таблицы, степень участия работодателей в развитии персонала на исследуемых предприятиях Самарской области находится на весьма низком уровне. Управление потенциалом и выращивание высококвалифицированного работника ограничивается отбором и ежегодным обучением персонала высшего и среднего звена, что указывает на то, что планирование кадровой потребности производится лишь на краткосрочную перспективу. Важнейший элемент кадрового планирования и управления качеством рабочей силы - кадровый резерв - функционирует лишь на одном предприятии. Институт трудового соревнования практически не используется, лишь на ЗАО "Автосалон Арго" он присутствует для повышения уровня продаж, но не для выявления наиболее перспективных менеджеров. Текущее исследование потенциала работника не проводится ни на одном из исследуемых предприятий, что говорит о том, что долгосрочное управление карьерой сотрудников целиком остается в ведении их самих, практически без участия кадровой службы.

Таким образом, следует вывод, что, несмотря на глобальные перемены, происходящие в системе образования, в законодательной сфере, регламентирующей трудовые отношения, ведущую роль в развитии персонала играет все же именно кадровая служба предприятия. В изменяющихся внешних условиях, касающихся непосредственно трудовых отношений, службы управления персоналом должны активно взаимодействовать со всеми субъектами рынка труда, для всех участников этого взаимодействия открываются новые возможности раскрытия потенциала, смены направлений деятельности и существенного повышения уровня качества рабочей силы, а значит, и уровня благосостояния всей страны.

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 дек. 2001 г. № 197-ФЗ : [ред. от 30 дек. 2015 г.].

² *Симонова М.В., Щелкунова С.А.* Сертификация персонала - новый уровень доверия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 9. С. 125.

³ *Зайцев Г.Г., Черкасская Г.В.* Управление деловой карьерой : учеб. пособие по спец. "Управление персоналом". М. : Академия, 2007. 37 с.

⁴ *Грачев В.К.* Функции службы управления персоналом организации и их систематизация // Кадровик. 2010. № 5. С. 36-50.

⁵ *Симонова М.В.* Формирование и реализация стратегии повышения качества рабочей силы в промышленности строительных материалов : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. С. 7-8.

THE ROLE OF HUMAN RESOURCE SERVICE COMPANY IN THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL AND IMPROVING QUALITY OF THE WORKFORCE

© 2016 Komarova Yuliya Gennadyevna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: yuliya.kom2013@yandex.ru

Keywords: quality of the workforce, career, talent pool, staff development, personnel service.

The article highlighted the role of the company personnel department in the development of staff and improve the quality of the workforce. A study based on the personnel services of three large enterprises of the Samara region, characterizing part of service of staff in the development of labor potential and improving quality of the workforce.

УДК 004.7:339.138

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ БИЗНЕСА

© 2016 Конасова Наталья Николаевна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: nkonasova@bk.ru

Ключевые слова: интернет-маркетинг, электронный маркетинг, баннерная реклама, поисковое продвижение, контекстная реклама.

Осуществлено сопоставление значений терминов "интернет-маркетинг" и "электронный маркетинг", приведен алгоритм построения системы интернет-маркетинга, дано описание основных инструментов интернет-маркетинга.

В России пользователями Интернета являются более половины всего населения страны, при этом три четверти из них выходят в сеть каждый день. Интернет стал для российского населения таким же привычным каналом получения информации, как и печатная пресса, телевидение или радио, значительно опережая другие медиа в темпах роста.

Интернет открывает новые способы коммуникаций организаций и их покупателей и партнеров, корпоративный сайт становится своеобразным "лицом" компаний. Интернет-сайт является одним из главных источников информации о фирме, причем не только для клиентов и конкурентов, но и для большого количества других целевых аудиторий. Отсутствие у организации собственного достаточно удобного и современного сайта расценивается в настоящее время как признак недостаточной конкурентоспособности, успешности компании. Поэтому присутствие компаний в среде Интернет из единичного конкурентного преимущества превращается в объективную необходимость, становится неотъемлемым условием эффективности работы практически любой организации. Интернет-маркетинг становится все более популярным и на сегодня является неотъемлемой частью маркетинговых кампаний огромного числа предприятий.

Интернет-маркетинг представляет собой теорию и практику использования фирмой средств Интернета: веб-сайта, интернет-рекламы, средств изучения рынка (покупателей и конкурентов) с применением Интернета для достижения фирмой ее маркетинговых целей¹. Интернет-маркетинг включает элементы традиционного микса маркетинга: товар, цена, дистрибуция и продвижение. Однако действие этих элементов может быть увеличено в геометрической прогрессии за счет использования новых инструментов и ускорения информационного обмена в глобальной сети.

Рассмотрим особенности интернет-маркетинга, отличающие его от традиционных инструментов маркетинга:

1. Относительно низкая стоимость по сравнению с традиционными медиа средствами.

2. Большие коммуникативные возможности средств: статическая информация и динамическая.

3. Высокая скорость распространения и получения информации.

4. Возможности таргетинга - наиболее точного охвата целевой аудитории по множеству различных признаков (географическому, тематическому, по интересам, по уровню заработка и т.д.).

5. Легкость мониторинга и исследования эффективности коммуникации за счет бесплатных инструментов веб-аналитики. Веб-аналитика - возможность анализа поведения пользователей на веб-сайте, и на этой основе улучшения сайта и в целом интернет-маркетинга.

6. Хорошая информированность потребителей из-за возможности быстрого получения большого объема информации о товарах, сопоставления их характеристик и цен.

7. Круглосуточная доступность и гибкость (начать, корректировать и прервать рекламную кампанию можно мгновенно).

8. Интерактивность: покупатель имеет возможность взаимодействовать с компанией и с продуктом, изучить его и в некоторых случаях попробовать.

Зачастую понятие интернет-маркетинга трактуется тождественно понятию "электронный маркетинг". На наш взгляд, это не совсем верно.

Электронный маркетинг - это комплекс маркетинговых мероприятий компании, связанный с применением компьютеров, мобильных телефонов, коммуникаторов, телефонов, а также различных видов связи - Интернета,

телефонной связи, мобильной связи. Основные виды электронного маркетинга представлены на рис. 1.



Рис. 1. Виды электронного маркетинга

Электронный маркетинг состоит из следующих элементов:

1. Мобильный маркетинг - способ продвижения товаров или услуг, использующий в качестве канала коммуникации мобильную связь.

2. CRM-система - система управления отношениями с клиентами, путем сбора, хранения и анализа информации о потребителях. Это специальное программное обеспечение, позволяющее работать с клиентской базой данных и анализировать жизненный цикл клиента.

3. IP-телефония в маркетинге позволяет анализировать эффективность маркетинга, сегментировать разные коммуникационные каналы и выясняя эффективность каждого, фиксировать запись разговоров менеджеров по продажам и т.д.

4. Программное обеспечение для компьютеров, планшетов, телефонов, которое улучшает взаимодействие с клиентами.

5. BI (business intelligence)-системы - системы аналитики статистики, выявления закономерностей и прогнозирования.

6. Интернет-маркетинг.

Таким образом, *интернет-маркетинг представляет собой лишь часть электронного маркетинга* и подразумевает взаимодействие и воздействие на потребителя инструментами исключительно в рамках Интернета.

Системный интернет-маркетинг

Важность построения системы интернет-маркетинга недооценивается многими российскими компаниями. Системный подход предполагает рассмотрение интернет-маркетинга как совокупности взаимосвязанных элементов, ориентиро-

ванных на достижение целей бизнеса. Можно получить максимальную отдачу от Интернета только объединив классический маркетинг, интернет-маркетинг, веб-аналитику и автоматизацию бизнеса (CRM-система, IP-телефония). Алгоритм построения системы интернет-маркетинга представлен на рис. 2.



Рис. 2. Алгоритм построения системы интернет-маркетинга

Построение системы интернет-маркетинга начинается с формулирования целей². От целей зависит выбор инструментов и стратегии интернет-маркетинга. Основные цели, которые могут ставиться перед системой интернет-маркетинга:

- повышение продаж (прямых или косвенных, онлайн или офлайн);
- брендинг;
- исследования и аналитика (клиентов, конкурентов, продуктов);
- работа с репутацией компании;
- повышение эффективности обслуживания текущих клиентов;
- и др.

Позиционирование - формирование образа компании и ее выгодных отличий от конкурентов в сознании потребителей. Это те выгодные качества компании, которые отличают ее от других компаний в Интернете.

Сегментация клиентов в сети Интернет - это выявление основных признаков целевой аудитории, и объединение пользователей в группы на основе общности признаков поведения в сети. Интернет-маркетинг не будет эффективным без понимания компанией своей целевой аудитории.

Стратегия строится на основе целей, позиционирования и сегментации и включает в себя следующие элементы:

- каналы привлечения пользователей на сайт;
- способы вовлечения пользователя в получение информации на сайте;
- конвертация - совершение пользователем определенных целевых действий (зачастую покупки или звонка);
- удержание и возврат клиентов.

Аналитика необходима для определения эффективности достижения целей интернет-маркетинга и корректировки предпринимаемых действий.

Инструментов продвижения компании в Интернете существует большое множество. По мнению некоторых специалистов, их существует более сотни. Наиболее распространенные инструменты интернет-маркетинга:

- медийная (баннерная) реклама;
- поисковая оптимизация (SEO);
- контекстная реклама;
- маркетинг в социальных медиа (SMM);
- email-маркетинг.

Баннерная реклама - это графические баннеры различных форматов и степени интерактивности. Баннеры обычно представляют собой прямоугольные графические рекламные модули, несущие в себе статическое или анимированное рекламное изображение. При размещении медийной рекламы используются большие возможности для таргетинга по географии, времени показа, числу показов, по тематике и т.д.

Поисковая оптимизация (SEO - search engine optimization) - это определенные мероприятия, проводимые на сайте для поднятия позиций этого сайта в результатах выдачи поисковых систем по определенным запросам пользователей³. Чем выше позиция сайта в результатах поиска по большому количеству поисковых запросов, тем больше заинтересованных посетителей переходит на него с поисковых систем. Таким образом, компаниям следует стремиться к тому, чтобы появляться на первом и втором месте в поисковой выдаче, для чего необходимо оптимизировать сайт под требования поисковых систем.

Контекстная реклама - вид интернет-рекламы, показываемый пользователю в зависимости от содержания интернет-страницы, на которой реклама расположена. Контекстная реклама может располагаться на странице в поисковой системе или в рекламной сети сайтов. Такая реклама показывается пользователю на основании поискового запроса к поисковой системе (Яндекс, Google или другой) или же на основании предыдущих поисковых запросов и тематики на сайте, который входит в рекламную сеть той или иной поисковой системы. Преимуществом контекстной рекламы является то, что показ осуществляется тем пользователям, которые сами демонстрируют интерес к рекламируемым продуктам и услугам. На российском рынке имеется множество систем управления контекстными рекламными кампаниями, самые популярные из них Yandex.Direct, Google AdWords и Begun.

Маркетинг в социальных медиа (SMM - social media marketing) - это построение коммуникации с существующими и потенциальными клиентами через социальные сети⁴.

Электронная почтовая рассылка (email-маркетинг) - это рассылка электронных почтовых сообщений, когда пользователь дал свое согласие на их получение⁵. Чаще всего используется для рассылки уникального и интересного контента, информирования об акциях и скидках, анонсирования товаров и услуг. Email-маркетинг необходим для формирования лояльности, удержания клиентов и повышения продаж.

В заключение следует отметить, что разработка и внедрение стратегии интернет-маркетинга важны для компаний любых размеров, отраслей и направлен-

ности (B2B, B2C). Необходимо развивать и совершенствовать присутствие компании в интернет-среде для эффективного достижения бизнес целей компании.

¹ *Иванов А.В.* О проблеме становления понятийно-категориального аппарата интернет-маркетинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 2 (64). С. 46.

² *Вирин Ф.Ю.* Интернет-маркетинг. М. : КноРус, 2012. 388 с.

³ *Севостьянов И.О.* Поисковая оптимизация. Практическое руководство по продвижению сайта в Интернете. СПб. : Питер, 2012. 240 с.

⁴ *Халлов Д.* Маркетинг в социальных сетях. М. : МИФ, 2013. 243 с.

⁵ *Кот Д.Г.* E-mail маркетинг. Исчерпывающее руководство. М. : МИФ, 2013. 192 с.

INTERNET-MARKETING AS MODERN INSTRUMENT TO ACHIEVE BUSINESS GOALS

© 2016 Konasova Natalya Nikolaevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: nkonasova@bk.ru

Keywords: internet-marketing, e-marketing, banner advertising, search engine optimization, contextual advertising.

There is made comparison of terms "internet-marketing" and "e-marketing", there is given algorithm for constructing internet-marketing system. Basic internet-marketing tools are described.

УДК 336.64

РОЛЬ ЗАЕМНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016 Кондратенко Олеся Олеговна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kondratenko_olesya@bk.ru

Ключевые слова: сущность финансовых ресурсов, виды заемных финансовых ресурсов, достоинства и недостатки использования собственных и заемных финансовых ресурсов.

Рассмотрены сущность финансовых ресурсов, их классификация. Особое внимание уделено видам заемных финансовых ресурсов наряду с их количественной оценкой. Выявлены достоинства и недостатки использования собственных и заемных финансовых ресурсов.

Актуальность исследования роли заемных финансовых ресурсов в деятельности хозяйствующего субъекта заключается в том, что эффективная финансовая деятельность предприятия практически невозможна без привлечения данного вида ресурсов. Финансовые ресурсы почти полностью опосредуют производственно-хозяйственную деятельность коммерческой организации и с минимальными затратами трансформируются в другие виды ресурсов.

В настоящее время финансовые ресурсы рассматриваются во многих аспектах: как фактор повышения конкурентоспособности¹, как условие инновационного развития², как фактор экономического роста предприятия³ и др.

Понятие "ресурс" обычно трактуется как запас, выступающий источником удовлетворения потребностей, формирования фондов. У различных авторов часто встречается следующее определение финансовых ресурсов предприятия - совокупность всех денежных средств, накоплений и поступлений, имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта и используемых для финансирования развития предприятия (капитальные вложения, расширение оборотных средств, выполнение обязательств, материальное стимулирование работающих, осуществление НИОКР и т.д.)

Наиболее полным автору представляется определение И.А. Бланка: "Финансовые ресурсы предприятия представляют собой совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестируемого им собственного и заемного капитала в денежной форме, предназначенного для финансирования его предстоящего развития в детерминированном плановом периоде, формирование и использование которого контролируется им самостоятельно в соответствии с предусматриваемым целевым назначением с учетом фактора риска"⁴.

Существует множество классификаций финансовых ресурсов по различным основаниям (в данной статье акцентировано внимание на классификациях по источникам привлечения). Согласно общепринятой классификации все финансовые ресурсы организаций подразделяются на четыре группы:

- собственные (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, амортизация);
- собственные строго целевого назначения (целевые финансирование и поступления, страховое возмещение);
- привлеченные (авансы полученные, задолженность в бюджет и внебюджетные фонды);
- заемные (полученные кредиты, займы, ссуды).

В соответствии с другими классификациями финансовые ресурсы подразделяются на доходы предприятия, денежные фонды и привлеченные средства⁵. На наш взгляд, данный подход не отражает одну из главных особенностей заемных средств - их возвратность, и поэтому относить их в состав привлеченных средств наряду с бюджетными субсидиями и страховыми возмещениями некорректно.

Определяющий характер носит более узкая классификация финансовых ресурсов по титулу собственности, в соответствии с которой они разделяются на собственные (средства, принадлежащие предприятию на правах собственности) и заемные (средства, привлекаемые для финансирования на возвратной основе).

К основным заемным финансовым ресурсам можно отнести:

- долгосрочные и краткосрочные кредиты банков. В соответствии с данными Банка России на начало 2015 г. общая сумма кредитования юридических лиц и ИП составила 33 970 млрд руб. Наибольшая величина кредитования приходится на отрасли, которые предусматривают быструю отдачу - на обрабатывающие производства (16,26%) и торговлю (29,17%). С 2009г. объем выданных кредитов увеличился более чем в 2 раза⁶;

- финансовый лизинг. По данным Росстата, можно проследить положительную динамику в общей стоимости договоров финансового лизинга с 2009 г. (264,2 млрд руб.) по 2014г.(1028,3 млрд руб.). На начало 2015г. наибольшую долю занимает лизинг транспортных средств(72,1%), а также машин и оборудования (25,1%);

- кредиторская задолженность. На начало 2015 г. ее величина была равна 33 174 млрд руб., что составило 44,1% от суммарной задолженности по обязательствам, в то время как задолженность по кредитам банков и займам - 55,9%⁷;

- овердрафт, факторинг, акции, франчайзинг, секьюритизация активов, реализация собственных облигаций и др.

Политика в отношении структуры капитала (соотношения собственных ресурсов и заемных) подразумевает компромисс между риском и доходностью. Рассмотрим более подробно достоинства и недостатки использования собственных и заемных финансовых ресурсов (см. таблицу).

Достоинства и недостатки использования собственных и заемных финансовых ресурсов

Собственные финансовые ресурсы	Заемные финансовые ресурсы
Плюсы	
<ul style="list-style-type: none"> - простота привлечения (решения, связанные с увеличением собственного капитала, принимаются собственниками) - более высокая способность генерирования прибыли, так как при его использовании не требуется уплата процента - обеспечение финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, снижение риска банкротства 	<ul style="list-style-type: none"> - позволяют расширить объем хозяйственной деятельности, ускорить формирование целевых финансовых фондов, повысить рыночную стоимость - свидетельствуют о доверии кредиторов и обеспечивают повышение рентабельности собственных средств - способствуют быстрому преодолению дефицита финансовых ресурсов - организация имеет более высокий финансовый потенциал развития за счет формирования дополнительного объема активов
Минусы	
<ul style="list-style-type: none"> - ограниченность объема привлечения сдерживает темпы развития предприятия - отсутствуют финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал - высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования 	<ul style="list-style-type: none"> - деятельность организации в большей степени генерирует финансовый риск и угрозу банкротства, которые возрастают по мере увеличения удельного веса заемного капитала в общей сумме капитала - возникновение финансовых обязательств, дополнительные затраты на уплату процентов

Высокий процент коммерческого кредита и недостаток финансовых средств являются факторами, ограничивающими деловую активность организаций, наряду с недостаточным спросом, высоким уровнем налогообложения, недостатком квалифицированных работников, конкуренцией и др. По данным Росстата, на начало 2015 г. недостаток финансовых средств испытывают 64% опрошенных организаций, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды, 43% организаций сферы услуг, 38% обрабатывающих производств, 30% организаций розничной торговли и 28% организаций, занимающихся добычей полезных ископаемых. Высокий процент коммерческого кредита как фактор, ограничивающий деловую активность, рассматривают 25% обрабатывающих производств, 21% организаций розничной торговли и 17% организаций, занимающихся добычей полезных ископаемых.

При определенных экономических ситуациях (обусловленных внешними и внутренними факторами) предприятие не может обеспечивать свою деятельность только за счет собственных средств, и оно сталкивается с необходимостью внешнего финансирования. Согласно типам экономических ситуаций можно использовать наиболее подходящие финансовые инструменты⁸.

Предприятиям следует привлекать заемные финансовые ресурсы, основываясь на следующих этапах⁹: выяснить целесообразность использования и цели привлечения заемных средств, определить предельно возможную величину и установить ограничения, оценить стоимость привлеченных средств, определить их структуру, выбрать формы привлечения, определить основных кредиторов и наиболее эффективные условия привлечения заемных ресурсов, создать условия для обеспечения эффективного использования заемных источников финансирования, обеспечить своевременное исполнение обязательств перед контрагентами.

Повышенная нестабильность внешней среды, финансовые санкции и ограничения привели к росту стоимости финансирования и ограниченности финансовых ресурсов. При формировании финансовых ресурсов необходимо учитывать надежность и доступность источников финансирования¹⁰. Важно учитывать требование сбалансированности всех ресурсов, обеспечивающих развитие организации. Формирование избыточного или недостаточного объема отдельных из них, в том числе и финансовых ресурсов, следует рассматривать как негативную характеристику, снижающую эффективность ресурсного потенциала предприятия¹¹.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование определяют финансовое положение предприятия: платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. При формировании финансовых ресурсов организация должна учесть указанные в статье факторы, этапы, что обеспечит выработку и реализацию политики формирования финансовых ресурсов, оптимальных как по объему, так и по структуре, стоимости и условиям возврата.

¹ Куган С.Ф., Шишкова М.Л. Анализ эффективности использования финансовых ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник

Полоцкого государственного университета. Серия D "Экономические и юридические науки". 2014. № 6. С. 58-66.

² Колесникова Л.А. Финансовые ресурсы - условие инновационного развития промышленного предприятия // Государственное и муниципальное управление : ученые записки СКАГС. 2011. № 3. С. 99-105.

³ Галицких В.Н. Формирование и использование финансовых ресурсов как фактор экономического роста предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 44. С. 94-98.

⁴ Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. М. : Омега-Л : Эльга, 2011. 768 с.

⁵ Нешиной А.С., Воскобойников Я.М. Финансы : учебник. 10-е изд. М. : Дашков и К°, 2012. 528 с.

⁶ Банк России. URL: <http://www.cbr.ru>.

⁷ Федеральная служба государственной статистики, Россия в цифрах - 2015 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/Main.htm.

⁸ Кузнецова Н.Н., Сабина А.Л. Выбор источника финансирования предприятия в соответствии с типом экономической ситуации // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. Т. 4, № 1-1. С. 548-557.

⁹ Никитина Е. А. К вопросу управления собственными и привлеченными финансовыми ресурсами организаций // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. №1-1. С. 100-108.

¹⁰ См.: Кандрашина Е.А., Измайлов А.М. Влияние информационно-знаниевой среды на уровень конкурентоспособности предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 650-653; Бондаренко А.С. Формирование финансовых ресурсов организации в условиях нестабильности внешней среды: алгоритм выбора источников финансирования // Фундаментальные исследования. 2015. № 10-2. С. 342-346.

¹¹ Андреева С.В. Формирование аллокативной учетной системы субъекта малого предпринимательства // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 8 (94). С. 10-14.

ROLE OF LOAN FINANCIAL RESOURCES IN BUSINESS ACTIVITY

© 2016 Kondratenko Olesya Olegovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: kondratenko_olesya@bk.ru

Keywords: definition of financial resources, types of loan financial resources, advantages and disadvantages of own and loan financial resources.

The article describes definition and classification of financial resources. Special attention was paid to types of loan financial resources together with its assessment. Main advantages and disadvantages of own and loan financial resources were identified.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД О КРИТЕРИЯХ АБСОЛЮТНОЙ ИСТИНЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ

© 2016 Коновалова Мария Евгеньевна
доктор экономических наук, доцент,
зав. кафедрой "Экономическая теория"

© 2016 Осипов Владимир Викторович
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kafedra_itemeo@mail.ru, Osipov.4591@yandex.ru

Ключевые слова: функционально-целевой подход, абсолютная истина, конкуренция, философия, экономическая теория, познаваемость истины, связь фундаментальной науки с практикой, изобретательская деятельность.

Рассмотрено философское понятие "абсолютная истина" в контексте его применения в экономике. Подтвержден постулат о конкретности абсолютной истины. Установлено, что абсолютная истина - это не разностороннее и всеобъемлющее знание, а предельно ограниченное, простое и конкретное. Доказаны принципиальные познаваемость абсолютной истины, возможность и целесообразность ее практического использования. Предсказано направление развития экономической теории. При анализе ситуации использован функционально-целевой подход.

Введение

Любое научное понятие, как и вся наука в целом, имеет свое целевое назначение - обслуживать реальные потребности человека и общества. По большому счету, все созданное и осуществляемое человеком, не исключая и научную составляющую его целенаправленной деятельности, предназначено именно для достижения этой цели. Поэтому все функции науки должны быть согласованы с указанными потребностями и направлены на их удовлетворение, а задача ученых - обеспечить указанное соответствие. В данном контексте логично полагать, что степень адекватности и "научности" любого научного понятия должны определяться степенью его соответствия объективной реальности - с одной стороны, и реальным потребностям человека - с другой. В первом приближении (с учетом направленности данной публикации), частичное достижение такого соответствия - в отношении каких-либо наиболее существенных сторон интересующей человека ситуации, - будем предварительно считать истиной, а полное всестороннее соответствие - абсолютной истиной¹.

Наиболее общим, собирательным отображением сферы целенаправленной деятельности человека и человечества в целом являются экономика и

экономическая деятельность. Это обусловлено тем, что в экономике так или иначе используются все виды профессиональной деятельности.

В свою очередь, все многообразие осмысленной деятельности человека в экономике можно условно разделить на две категории: научную и практическую. Попробуем осуществить простую и материалистически корректную градацию между этими видами деятельности, сделав это без потери общности их целевого назначения. Указанная возможность предоставляется функционально-целевым научным подходом. Критерием такой градации при данном подходе (требующем сохранения единства целевых установок) целесообразно использовать наиболее очевидное (с формально - логической точки зрения) различие между научной и практической деятельностью. Таким различием, исходя из единства целевых установок, является только временной фактор в достижении цели. Как нам представляется, при указанном критерии классификации все многообразие научного сопровождения функциональной деятельности человека с целевой точки зрения можно условно разделить на две категории: на решение задач сиюминутного, оперативного характера (имеющих в нижнем пределе временного диапазона чисто прикладное значение) и на решение задач перспективного, стратегического значения (имеющих, соответственно, в своем верхнем пределе этого диапазона чисто фундаментальное научное значение).

Признание данного тезиса является принципиально важным для осознания единства науки/теории и практики, что имеет решающее значение в последующем использовании выводов данной статьи применительно к реальной экономической деятельности.

Примечательно, что даже в сиюминутной, ориентированной на немедленное получение результата, т.е. чисто прикладной повседневной деятельности человека, содержание решаемых им задач в полной мере подчиняется естественнонаучным закономерностям, а, следовательно, нуждается в их научном обосновании. В соответствии с представлениями функционально-целевого подхода, мы считаем, что уровень требований к качеству научной поддержки строго обозначенных целевых установок (степени соответствия истине, простоте, очевидности, скорости принятия решения) оперативных (т.е. чисто прикладных) решений по сравнению со стратегическими (т.е. чисто научными) объективно может оказаться даже выше, поскольку у первых отсутствует временной ресурс для выявления и коррекции неизбежных ошибок.

Поэтому не вызывает сомнений, что реальная повседневная деятельность современного человека нуждается в твердой опоре на истину и не допускает абстрактности, дискуссионности или декларативности этого понятия. В большинстве сфер прикладной деятельности человека ему нужна полная уверенность в достоверности используемого знания, которое в этом смысле логично рассматривать, как абсолютную истину. Очевидно, что в целенаправленной деятельности человека имеется множество таких ее областей, которые нуждаются в оперативном принятии решений в режиме ре-

ального времени и не допускают возможности совершения ошибок (например, управление самолетом, проведение хирургической операции, управление необратимым технологическим процессом или транспортными средствами, управление войсками в бою и т.д.). Для этого необходимо точное и достоверное понимание объективной реальности и гарантия строгой повторяемости причинно-следственных связей, влияющих на достижение результатов принимаемых решений в любых условиях. Проще говоря, современный человек нуждается в повседневном практическом использовании той сущности, которую в философской трактовке принято называть абсолютной истиной. Это невозможно без строго научного понимания, что такое абсолютная истина. При этом в цивилизованном сообществе такое понимание должно быть доступно для любых категорий населения, что обуславливает требования простоты, очевидности и наглядности его формулировок.

Очевидно, что чисто экономическая деятельность, в меньшей степени, чем любая другая, также нуждается в твердой опоре на абсолютную истину. Более того, если использовать понятие "экономика" как собирательное выражение любых видов целенаправленной деятельности, то задачу обеспечения истины применительно к экономике можно считать приоритетной. То же самое актуально и по отношению к сопровождающей ее научной деятельности. При этом многообразии различных видов деятельности, осуществляемой человеком в экономике, позволяет, в первом приближении, полагать, что в рассматриваемой проблематике заложен обобщающий философский смысл. То же самое вытекает и из самого понятия "истина", которое является явно философской категорией. Тем более, философским понятием является само понятие "абсолютная истина". Поэтому не стоит удивляться тому, что процесс рассмотрения обозначенной проблематики в интересах экономики будет носить не только и не столько экономический, сколько преимущественно философский характер. Но этому не стоит удивляться и ввиду участия философии в любых видах научной деятельности.

Формированию трактовки абсолютной истины, удовлетворяющей приведенным выше требованиям, и посвящена данная публикация, которая, независимо от степени философской направленности рассуждений, ориентирована в конечном итоге на достижение сугубо практического результата в экономической теории и практике.

Сущность обсуждаемой проблемы

Как следует из общего смысла приведенного выше вступления, в научном понимании абсолютной истины нуждаются все сферы человеческой деятельности, независимо от рассмотренной выше степени их временной градации, или, что то же самое, независимо от степени их прикладной направленности. Более того, как было ранее показано авторами, только прикладные наука и деятельность человека потенциально способны обладать подлинной объективностью, а значит, и пониманием сущности истины. Причина сказанного заключается в том, что лишь прикладная деятельность

обеспечивает обратную связь - постоянную систематическую проверку научных положений на **соответствие истине** и их корректировку в зависимости от степени соответствия между реальной ситуацией и ее теоретической трактовкой. Кроме того, масштабы и реальная значимость повседневной прикладной деятельности человечества в целом многократно превосходят масштабы и значимость чисто научной деятельности, не направленной на непосредственное достижение конечного результата. В то же время пренебрежение прикладной деятельностью в угоду кабинетным исследованиям и чистой теории способно привести к ошибочным научным выводам и утрате понимания объективной реальности. Такое возможно в случае, когда наука начинает работать сама на себя, утратив понимание, что ее главной целью является обеспечение конкретных потребностей человека. Как станет очевидным в ходе дальнейшего рассмотрения, указанное обстоятельство имеет принципиальное значение для общих выводов данной публикации.

Вышесказанное особенно актуально для философии, как науки, определяющей общие закономерности, характерные для познавательного процесса в любой области знания, и соответственно, используемые при любом виде интеллектуальной деятельности человека.

Таким образом, в принципе, все виды деятельности человека нуждаются в объективном понимании ситуации, консолидированно выражаемом через понятие "истина", которое отображает представление об объективной реальности в сознании человека. Разница между различными видами деятельности, относимыми к науке или к практике, к стратегии или к тактике, в данном контексте заключается лишь в продолжительности "инкубационного периода" - того промежутка времени, по истечении которого соответствие или несоответствие истине проявляются в виде материально фиксируемых, позитивных либо негативных результатов принимаемых решений.

При этом среди различных трактовок понятия "истина", наиболее важное значение в прикладной деятельности человека занимает понятие "абсолютная истина", которое **с точки зрения эргатического аспекта ее функциональности** логично трактовать, как такое взаимное состояние объективной реальности и образа мышления, при котором обеспечивается **безусловное (абсолютное) соответствие между объективной реальностью и ее отображением в сознании человека в процессе его функциональной деятельности.**

С субъективной точки зрения авторов, исповедующих функционально-целевой подход, для овладения **абсолютной истиной**, удовлетворяющей такой трактовке, человеку нет никакой необходимости обладать всей полнотой знания об объективной реальности. Достаточно лишь так называемого "функционального" знания, т.е. такого, которое актуально и востребовано в рамках его целенаправленной деятельности, но не сверх этого. Избыточная информация даже вредна, поскольку играет роль "информационного мусора", который маскирует реальные функциональные зависимости и этим создает предпосылки для тенденциозной трактовки явлений и возникновения

мифологии. Социальная практика показывает, что "Мифы возникают в условиях как недостатка информации, так и ее избытка, - когда кто-то заинтересован в том, чтобы скрыть истину и подменить ее ложью. Объектом мифа может быть что угодно - от зарплаты соседа до будущего отдельно взятой страны, но обычно - что-то значимое для основной части общества. Обращать мифами могут и социальные структуры, и не только глубоко засекреченные, но и вполне открытые - такие, как наука"².

Поэтому "функциональному" знанию достаточно быть полным только в тех пределах, которые могут быть востребованы в сознательной деятельности человека, и тогда в этих пределах оно может считаться абсолютным³. Сказанное нетрудно пояснить на очевидных примерах.

С одной стороны, если мы знаем, из чего сделана вещь, то это вовсе не гарантирует, что мы понимаем: а) как устроена данная вещь; б) как функционирует данная вещь. Например, знание, что вода состоит из водорода и кислорода, не дает нам знаний о свойствах и функциях воды, поскольку они существенно отличаются от свойств и функций как кислорода, так и водорода⁴. Т.е., хотя данное знание является совершенно достоверным, но оно не обладает актуальностью при использовании воды, поскольку, являясь в целом избыточным, оно не содержит необходимой конкретной информации в отношении функциональных характеристик воды. (Это убедительный довод в пользу такого критерия истины, как конкретность.) **С другой стороны**, один и тот же исходный материал вовсе не гарантирует идентичность функциональных свойств объективно существующей реальности. В частности, серебряная флейта и серебряная ложка обладают совершенно разными функциями, хотя в их основе лежит один и тот же материал⁵.

Таким образом, для понимания сущности истины человеку важна соответствующая функциональность, т.е. только те свойства, которые имеют смысл и востребованы в его целенаправленной деятельности.

Не вдаваясь в глубинный научный смысл понятия "истина", для начала ограничимся рассмотрением ее достоверно фиксируемого результата на уровне внешних проявлений в деятельности или поведении человека. По мнению автора, очевидным признаком усвоенной абсолютной истины на уровне прикладной деятельности человека, является его **полная уверенность в ее правильности (достоверности, объективности)**. Практическим критерием такой уверенности служит **потенциальная готовность автоматически выполнять вытекающие из нее действия, не задумываясь об их последствиях**. При неоднократном повторении требующей решения ситуации и регулярном получении подтверждений в ее адекватности, те действия по выработке решения, которые однозначно следуют из абсолютной истины и поначалу всесторонне обдумываются для принятия решения, постепенно закрепляются до уровня условного рефлекса. Например, при виде возникшего впереди препятствия (переходящий дорогу пешеход), водитель автоматически тормозит свой автомобиль, не задумываясь о последовательности своих действий по управлению автомобилем или иных их возможных послед-

ствиях (что он создает непредвиденное препятствие для тех, кто едет сзади). Аналогичная ситуация имеет место при любом виде деятельности, включая хозяйственную или финансовую деятельность. Например, при совершении покупки в магазине покупатель автоматически отсчитывает затребованную сумму, не задумываясь о юридическом значении акта купли-продажи или вопросах ценообразования. **С данной точки зрения логично трактовать абсолютную истину как наиболее простое и предсказуемое представление о наиболее простых, неоспоримых и непосредственно наблюдаемых вещах.**

Несмотря на очевидность, надежную проверяемость и практическую применимость представленной нами точки зрения, очень широкое распространение даже в научной среде России получили и прямо противоположные мнения о рассматриваемой проблематике. Приверженность которым стала существенно возрастать в связи с возрождением в России культа религиозности и, в некоторой степени, даже оккультизма. В частности, **имеется множество вариантов трактовки понятия "абсолютная истина", которые указывают на абсолютную истину, как на некий объем глобального знания или всеобъемлющий источник информации и первопричину всего, что произошло и происходит во Вселенной, как на исчерпывающее достоверное знание о природе, человеке и обществе; либо как на некий никогда не достижимый идеал или предельное знание, к которому неуклонно стремится сознание человека, расширяя пределы познания, но никогда его при этом до конца не постигая.** Типичным образцом такого мышления является точка зрения, высказанная еще Е.П.Блаватской о том, что: "Абсолютная истина - символ Вечности. Никакой конечный разум не в состоянии вместить в себя бесконечность, и, следовательно, воспринять абсолютную истину ему тоже не по силам"⁶. Отметим, что при таком подходе неизбежно в явном или неявном виде предполагается потенциальная возможность, либо необходимость наличия некоего сверхъестественного носителя или вместилища указанной информации (знания), в качестве которого может выступать некая сущность, обладающая соответствующими уникальными свойствами. В бытовом сознании таким свойствам ближе всего соответствует гипотетическая сущность под названием "бог".

Практически идентичная точка зрения на абсолютную истину господствовала и в русской духовно-академической философии XIX в. Под понятием "познание" понималось, прежде всего, познание Бога как Абсолютного бытия и Абсолютной истины, своего рода приобщение человека к Божественному Разуму⁷. Общая направленность дискуссий касалась различных теософических представлений о духовной сущности и божественном предназначении всего сущего в контексте ограниченности человеческого разума, без выраженной направленности на конечный результат - формирование прикладного знания. По вопросу же о возможности постижения Абсолютной истины у духовно-академических философов не было единого мнения. Но все они консолидировались в мнении о невозможности постижения Аб-

солотной истины рациональным путем⁸. Хотя, как следует признать, даже и не пытались выйти за пределы тех теософских ограничений, которые этому препятствовали. Тем не менее, значительная часть считала возможным приобщение к Абсолютному в акте веры⁹. (С функционально-целевой точки зрения это следует понимать, как попытку прикладного использования надежды на чудо). Известна и точка зрения П.А.Милославского¹⁰, что полного знания верующему христианину не может дать даже Божественное Откровение¹¹. Понятно, что подобные точки зрения полярно противоположны научному подходу, основанному на признании потенциальной возможности познаваемости мира.

Не очень далеко в плане практической пользы ушли от религиозно-теософского представления и значительно более раскрепощенные в плане свободы мышления философы классического направления. Уже на заре человеческой мысли существовало столько истин, сколько мыслителей, и столько определений истин, сколько философий¹². А диагнозом состояния обсуждаемой проблемы, поставленном Секстом Эмпириком уже в ее первой компиляции, явилась бесконечная распря философов¹³. Последующий путь развития понимания истины в идеале можно было бы охарактеризовать сентенцией: сколько философов, столько и мнений. Чуть ли не каждый из великих или просто известных светил философии отметил свой вклад собственной, порой весьма оригинальной и неожиданной трактовкой. При этом множественность трактовок не избежала своей участи и внутри собственных трудов некоторых философов. В данном качестве очень показательна цитируемая книга Игоря Гарина, все содержание которой неявно, а третья глава "Что такое истина" (с. 668-748) - уже конкретно указывают на невероятную сумбурность в вопросе философской трактовки истины¹⁴. Ввиду обилия самых разнообразных точек зрения, нет смысла и возможности их ни цитировать, ни систематизировать. Потому, что великие философы, являющиеся участниками указанной заочной дискуссии, выражали самые различные, нередко полярные точки зрения по одному и тому же вопросу и вели себя не лучше участников колхозного собрания - каждый говорил о своем, почти не слушая других. Причина столь вопиющего разброда мнений весьма неглупых людей относительно одного и того же предмета обсуждения, причем на протяжении многих веков, получила вполне научное объяснение лишь совсем недавно, в связи с развитием функционально-целевого научного подхода. Она заключается в том, что каждый рассматривал проблему, исходя из собственных целевых установок, не консолидированных с установками других участников обсуждения. Причем это делалось в условиях, не связанных с прикладной деятельностью и реальной ответственностью за ее результаты, что также явилось причиной серьезных искажений действительности ввиду отсутствия корректирующего воздействия обратной связи. (Здесь уместно напомнить, что с функциональной точки зрения, объективное формирование истинного знания является процессом, имеющим все признаки функции управления с соответствующей коррекцией ошибок, как отклонения от за-

данной цели)¹⁵. Дополнительную вариативность обсуждению понятия абсолютной истины придает статус философии, как универсальной науки, допускающей обсуждение проблемы на примерах из разных областей знания - от этики и религии до естествознания и истории. Получилась ситуация, аналогичная известной притче о трех слепых, описывающих слона: один из которых ощупывал только хобот, другой - только ногу, а третий - только хвост. И каждый признавал лишь то, что нащупал сам. Гипотетическую ситуацию усугубляло еще и то, что у всех троих были разные цели! Только по сравнению с данным примером, в реальности как философов, так и их целей было намного больше!

Как ни парадоксально, но, по нашему мнению, именно этот пример может явиться своеобразным ключом к определению абсолютной истины. Если в глобальном или интегральном масштабе выводы слепых оказались недостоверными, то в ограниченных пределах каждый из них оказался по своему прав. Отсюда вывод: при невозможности охватить все имеющееся знание, нужно разделить исследуемую область на отдельные части и исследовать только ту ее предельно ограниченную часть, которую возможно непосредственно охватить разумом. И тогда в этих локальных пределах знание будет достоверным. Ведь ученый, впервые постигающий неизвестное, в отношении последнего как раз и является слепым. Поэтому такой подход для него можно рассматривать практически как парадигму.

Однако, при этом неизбежно возникает сомнение, что описанный прием не решает вопроса последующего объединения фрагментов достоверного знания в единую обобщающую картину. На сложность этого этапа интеллектуальной деятельности указывалось и одним из соавторов в публикациях, затрагивающих проблематику общественного разделения труда в сфере интеллектуальной деятельности¹⁶. **И здесь самое время применить функционально - целевой подход, не позволяющий отклониться от единственной заданной цели.** Напомним, что наша единственная цель - разобратся с абсолютно достоверной частью знания - абсолютной истиной. Абсолютной истины мы только что достигли, разделив исследуемую сущность на не вызывающие сомнений настолько элементарные фрагменты, что каждый из них становится предельно очевиден и понятен. **И на этом нужно вовремя остановиться.** Нельзя повторять очевидных ошибок тех из философов, которые, не имея реально обозначенной цели, буквально на пустом месте создали проблему спора о первичности яйца или курицы¹⁷. Они навсегда зациклились из-за того, что, имея два функционально разных вопроса, ответ на один их них сделали условием для ответа на другой вопрос, а тот, в свою очередь, соответственно условием для ответа на первый из них.

Поэтому объединение фрагментов достоверного знания - абсолютных истин в консолидированное представление о рассматриваемой сущности - это уже совсем другая цель и совсем другая решаемая задача! (В нашем понимании такой процесс является формированием относительной истины, которую мы в данной работе не рассматриваем). Если же мы попытаемся

одновременно достигнуть две потенциально противоположные цели (объединение и разъединение), или решить две взаимно антагонистические задачи, то не добьемся ничего.

Еще раз предельно категорично отметим, что применительно к цели данной публикации, исходя из требований функционально-целевого подхода, объединение элементарных или абсолютных истин в консолидированное многофакторное представление об исследуемой сущности - совсем посторонний вопрос, который надо рассматривать как побочную ложную цель, препятствующую достижению основной цели. И едва ли не главным критерием возможности реализации нашей задачи, является вопрос, сможем ли мы решительно сконцентрироваться на главной цели и абстрагироваться от любых других целей. **Таким образом, в контексте изучения абсолютной истины для нас должно быть актуально только то, что абсолютно не вызывает сомнений.** Мы же исследуем **абсолютную** истину! При этом понятно, что не вызывать сомнений может лишь нечто очень ограниченное, предельно простое и очевидное.

Такой характеристике (правда, с некоторыми допущениями) лучше всего соответствует материалистическое¹⁸ представление, выраженное в марксистской трактовке понятия истины. Одним из выразителей данного представления является широко известная **работа В.И. Ленина "Материализм и эмпириокритицизм"**:

"Истина и заблуждение, подобно всем логическим категориям, движущимся в полярных противоположностях, имеют абсолютное значение только в пределах чрезвычайно ограниченной области Как только мы станем применять противоположность истины и заблуждения вне границ вышеуказанной узкой области, так эта противоположность сделается относительной (релятивной) и, следовательно, негодной для точного научного способа выражений. А если мы попытаемся применять эту противоположность вне пределов указанной области, как абсолютную, то мы уже совсем потерпим фиаско: оба полюса противоположности превратятся каждый в свою противоположность, т.е. истина станет заблуждением, заблуждение - истиной"¹⁹.

В этом наша точка зрения полностью совпадает с соответствующим представлением В.И. Ленина. Однако, по части характеристики В.И. Лениным существа относительной истины, которая в регрессивном порядке не может не затрагивать и характеристику истины абсолютной, у нас имеются принципиальные возражения²⁰. В частности, В.И. Ленин утверждает: "Итак, человеческое мышление по природе своей способно давать и дает нам абсолютную истину, **которая складывается из суммы относительных истин.** Каждая ступень в развитии науки прибавляет новые зерна в эту сумму абсолютной истины, но пределы истины каждого научного положения относительны, будучи то раздвигаемы, то суживаемы дальнейшим ростом знания"²¹. Для нас же очевидно, что сумма относительных истин, напротив, даст еще более относительную истину, если только вообще получит основания называться истиной.

Соответственно, с цитируемой направленностью причинно-следственной связи между абсолютной и относительной истинами в контексте прикладной ориентации целевых установок философии согласиться нельзя (по нашему мнению, в реальности все как раз наоборот). Но, учитывая требования функционально-целевого подхода, мы на данном этапе рассуждений и не будем отвлекаться от главной цели - абсолютной истины и проигнорируем соответствующую часть данной В.И. Лениным характеристики. Функционально-целевой подход дает нам на это формальное право еще и потому, что с целевой точки зрения эта характеристика дана лишь по отношению к истине относительной, которую мы пока что не рассматриваем. При появлении необходимости, указанную точку зрения В.И. Ленина мы обсудим в следующей публикации, посвященной только истине относительной.

Тем не менее, свойственное марксизму brutальное материалистическое представление об истине выглядит гораздо более убедительно, чем изощренные концепции большинства современных философов. Особенно если за критерий оценки истинности брать пригодность понятия истины для практического использования.

Однако, в связи с доминированием вульгарно-рыночной идеологии и соответствующим отходом от социальной модели развития общества и целевой (плановой) экономики, упоминать о марксизме и материализме в современной России стало неактуальным и немодным. Поэтому в научной среде возобладал возврат к уже оспоренным нами "классическим" и "теософским" представлениям об истине.

И все же, опираясь на столь непростое историческое наследие, трудно в данном вопросе ожидать продуктивности от современной философии, поставленной перед фактом еще более сложных проблем. Например, свойственных таким областям знания, как квантовая механика, теория относительности, генетика или физика элементарных частиц, количество только различных "сортов" которых, по некоторым оценкам, может в пределе достигать числа 807 430!²² Именно это и рассматривают современные философы в качестве обоснования сомнения в своих же первоначальных взглядах. Прежде всего, это: "Революция в физике, связанная с пересмотром фундаментальных представлений классической науки о материи, пространстве и времени, показала, что теории, в течение столетий не вызывавшие никаких сомнений, находившие широчайшее практическое применение, и, казалось, подтвержденные громадным материалом человеческой деятельности, тем не менее, не истинны в строгом смысле этого слова"²³.

С нашей (функционально-целевой) точки зрения смысл вышесказанного очень показателен вызванной отрывом от практики подменой целевых установок: тем, что философы засомневались в подтвержденном столетиями опыте практической деятельности человечества. Логика показывает, что усомниться им следовало как раз в противоположном - в эфемерном "строгом смысле этого слова".

Но что же послужило причиной того, что внутренние дискуссии в области других наук заставили философов отказаться от своих взглядов, изна-

чально не вызывавших сомнений? Только утрата собственных целевых установок. Не хотелось бы вспоминать избитую поговорку про соринку в чужом глазу и бревно в собственном, но ситуация того заслуживает.

Тем более, что то, что реально могло и должно было повлиять на философию, как науку об общих принципах знания, осталось ей незамеченным. По крайней мере, не привело к сколько-нибудь заметному влиянию на философскую науку. По нашему мнению, это создание Периодической системы элементов Д.И. Менделеева²⁴ и системы Международной классификации изобретений.

О первой из них стало известно еще в 1869 г., а в 1871 г. на ее основе Д.И. Менделеев сформулировал Периодический закон, научная достоверность которого блестяще подтвердилась в 1875-1886 гг. открытием химических элементов галлия, скандия и германия, свойства которых в точности совпали с предсказанными. Не менее убедительные подтверждения, которые можно рассматривать как свидетельство наличия абсолютной истины, происходили с участием Периодической системы/Периодического закона и в последующие годы, не исключая последнее десятилетие²⁵.

Вторая из них - первая редакция Международной классификации изобретений (МКИ) была создана в 1954 г. и является основой Международной патентной классификации (МПК), к настоящему времени пережившей уже свою восьмую редакцию. МПК представляет собой иерархическую систему классификации, содержащую 5 уровней иерархии (раздел, класс, подкласс, группа, подгруппа) и охватывающей существенную (хотя и далеко не полную) область примеров практической реализации самых разнообразных знаний.

А ведь с функциональной точки зрения эти реальные примеры систематизации и классификации отдельных элементов истины являются ни чем иным, как действующими прототипами к созданию всеобщей базы знаний - казалось бы, идеальным полем деятельности для философской науки. Однако, мы ее до сих пор не видим (ни базы, ни соответствующей деятельности). Достаточно робкие попытки подобной систематизации базовых научных знаний были сделаны в нашей стране еще в советское время - **в СССР были изданы два первых тома сборников из серии "Открытия советских ученых"**. Однако, этим дело и ограничилось.

Еще одним из факторов, сопутствующих утрате интереса к практическому использованию понятия "истина", можно назвать развитие логико-семантических средств анализа языка науки. А главное, интенсивное использование этого логико-семантического аппарата, приведшее к тому, что "проблему истины стали рассматривать в отношении отдельных элементов знания - предложений и теорий"²⁶.

В результате подмены исследования самой объективной реальности исследованием философского аппарата для ее исследования (на уровне предложений и теорий), но теперь уже рассматриваемого, как собственно объект исследования, выяснилось, что даже те языковые (семантические) формули-

ровки, смысл которых прежде не вызывал никаких сомнений, при новой трактовке оказались вовсе не очевидными, а то и вовсе сомнительными. В итоге дискуссионного развития указанной ситуации оказалось, что **"... как подтверждаемость не может служить обоснованием истины, так и опровергаемость еще не обосновывает ложности. Но если ни истина, ни даже ложность наших теорий не могут быть установлены, то понятие истины оказывается для методологии науки совершенно излишним и может быть устранено из методологических построений"**²⁷. По мнению А.Л. Никифорова, дошло до того, что "в соответствии с духом времени некоторые отечественные философы ставят вопрос об отказе от понятия истины, считая это понятие признаком мифологического мышления"²⁸. А некоторые из них, такие, например, как А.П. Фейерабанд, **"прямо объявляет истину зловредным монстром, который должен быть изгнан из науки и философии подобно всем другим чудовищам, которыми разум пытался ограничить человеческую свободу"**²⁹. Хотя свобода человека от истины, концентрированно выражающей свойства объективной реальности, с точки зрения здравого смысла выглядит более чем сомнительно.

Поэтому озвученная А.Л.Никифоровым точка зрения философов на причину их отказа от понятия "истина", трактуемая как диалектическое развитие взглядов на представление истины в связи с развитием других наук и собственного аппарата исследования, представляется нам совсем не убедительной³⁰. Более того, с ней категорически нельзя соглашаться.

Наша трактовка первопричины кризиса в понимании ключевого для философии определения "истина" заключается, прежде всего, в отрыве философской науки от практики. А именно, в утрате философией целевых установок, связанной с идеализацией как объективной реальности, так и назначения самой философской науки, утратившей в связи с этим свою целевую направленность на практический результат в реальной целенаправленной деятельности человека.

В связи с этим следует выразить самую серьезную обеспокоенность теми угрозами, которые несет отказ от понятия истины, прежде всего, для самой философии. Ведь тогда теряется смысл понятия доказательства, опровержения, спора и дискуссии, утрачивает смысл даже понятие противоречия. Хотя именно выявление и преодоление противоречия является главным фактором развития знания; неоднократно проверенным на практике, классическим путем создания изобретений в Теории решения изобретательских задач (ТРИЗ). Становится полностью невозможным техническое проектирование, основанное на базовых представлениях об истине, а также управление сложными техническими системами. Под угрозой оказывается даже сама логика, в частности, Булева алгебра, основанная на свойственных двоичной системе счисления понятиях "истинности" и "ложности" (не забудем, что вся теоретическая база реально работающей современной цифровой вычислительной техники построена на Булевой алгебре). По справедливому замечанию А.Л.Никифорова, "Но если нет понятия истины, противоречие

оказывается вполне допустимым. Итак, отказ от понятия истины, как мне представляется, сразу же приведет к крушению логической стороны нашего мышления"³¹. Мы же скажем больше: отказ от понятия истины ведет к отказу от самого понятия "знание".

Поэтому следует также полностью согласиться с А.Л. Никифоровым в констатации факта кризиса классической философской науки, нашедшем отражение в кризисе традиционных гносеологических представлений³², а также в необходимости "дальнейшей разработки и уточнения классической концепции истины - уточнения идеи соответствия для различных видов научных предложений, уточнения смысла понятия истины для естественных и общественных наук. Это тот путь, по которому двигался Тарский"³³.

Таким образом, **с одной стороны**, мы видим указание на путь А. Тарского, как на истинный путь, противоположный явно ущербному уходу от истины, а **с другой стороны**, значительная часть философов, внесших масштабную лепту в сомнение в истине, так же основывается именно на научной позиции того же А.Тарского!

Поэтому на анализе сущности работ Альфреда Тарского следует остановиться более подробно. Ведь не исключено, что анализ данного противоречия поможет пролить свет на понимание сущности происходящего. Из большого многообразия видения истины современными философами, как наиболее цитируемую, следует отметить работу А.Тарского "Семантическая концепция истины и основания семантики", опубликованную в 1944 г.³⁴ В этой работе учтены в интегральной форме и результаты его предшествующих работ, общие выводы из которых можно (при желании) рассматривать, как утверждение о невозможности существования универсального критерия истины. Основная мотивировка данного утверждения заключается в невозможности корректно представить описание истины языком того же уровня, которым описаны свойства объекта исследования. Особая значимость работ Тарского для рассматриваемой проблематики заключается в том, что это одна из тех весьма немногочисленных рациональных платформ, которую апологеты неопределимости абсолютной истины активно используют как базис для обоснования своей точки зрения. Следовательно, доказав или опровергнув некорректность данного изыскания А.Тарского или логически вытекающих из него трактовок, можно отстоять, либо опровергнуть и тезис об неопределимости абсолютной истины.

Настолько пристальное внимание научному вкладу А. Тарского мы уделяем потому, что многие философы используют его как основной (и едва ли не единственный из тех, что основаны на рациональности) базис для построения выводов о невозможности определить строгие критерии истины. Хотя, по нашему мнению, из содержания его работы сказанное вовсе не следует. Из сущности работы А. Тарского можно сделать только два бесспорных вывода. **Во-первых**, что главный смысл и научный вклад данной работы заключаются в теоретическом обосновании и разработке семантики языка логического программирования (в частности, концепции исчисления пре-

дикатов). **Во-вторых**, что по части спора о существовании истины гораздо более логичным будет рассматривать не сам данный первоисточник, а ту трактовку, и те выводы, которые даются результатам работ А. Тарского другими философами. Поскольку основную аргументацию по части философского вопроса истины содержат именно они, а работа А. Тарского большинством из них используется, скорее, как удобный предлог для выражения собственной точки зрения.

Вполне репрезентативная оценка ситуации в этой части приведена известным современным философом Яакко Хинтикка³⁵, по свидетельству которого **"реальные причины, по которым А. Тарский возражал против определения истины в разговорном языке, фактически основаны больше на открытости и неправильности естественных языков, чем на его собственной теореме"**³⁶. Это следует понимать, как указание на недостаточную формализацию логических высказываний в естественных языках, затрудняющую строгую формализацию естественных языков, но вовсе не как ограничение описательных возможностей самого естественного языка. Соответственно, и в определении истины тоже. Сходного мнения придерживается и сам Я. Хинтикка, утверждая, что: "Мы можем говорить в нашем собственном языке об истине и других концептуальных предметах. И то, о чем мы можем говорить, мы должны обсуждать логически, научно и исторически"³⁷. При этом **"результаты Тарского и Геделя просто не имеют тех негативных философских следствий, которые им первоначально приписывали и которые у них обычно подразумевают. Тем самым тезис о невыразимости вполне можно отвергнуть, и в любом случае философские методологии, которые на нем базируются, теряют свое разумное основание"**³⁸. В нашем понимании, кажущаяся "неправильность" языка применительно к узко меркантильным задачам ученого - семантика или ученого-философа, фактически является не понятым им инструментом для реализации более важных целей в реальном назначении языка, как рабочего инструмента для коммуникаций³⁹. Проще говоря, проблематичность заключается не в самом естественном языке, а в примитивности тех целевых установок, для которых настолько универсальный инструмент, как естественный язык общения, оказывается чрезмерно сложным и избыточным. Весьма примечательно, что первоначальные доводы самого А. Тарского о "неправильности" естественных языков были подвергнуты существенной ревизии в ходе последующих дискуссий. Как отмечает тот же Я. Хинтикка, **"...мнимая неправильность была с тех пор в значительной степени опровергнута такими лингвистами и логиками, как Хомский или любимый ученик самого Тарского Ричард Монтегю"**⁴⁰. К сказанному следует добавить, что даже самые строгие ценители выразительных средств естественного языка - литературоведы и литературные критики, претензий к потенциальным возможностям языков Пушкина или Байрона не имеют. Тем более, что претензий к выражению истины естественным языком пока не было отмечено со стороны наиболее взыскательных пользователей языка - писате-

лей или поэтов. Не имеют к ним претензий и ученые естественнонаучного направления.

В связи с вышеизложенным, логично вновь напомнить о необходимости сохранения неизменными исходных целевых установок в ходе научной дискуссии. В частности, о недопустимости подмены споров о сущности истины, спорами о выразительных возможностях средств коммуникации, насколько бы важными последние ни были. Ведь истина, если она реально существует, должна проявляться независимо от наличия, отсутствия, или эффективности средств коммуникации. **Поэтому даже в контексте споров о логической сущности языковых средств, стоит, в первую очередь, задуматься о гораздо более важном - логических основах разумной жизни вообще.** Как удастся существовать простейшим организмам и микроорганизмам: насекомым, животным или бактериям? Многие поколения простейших микроорганизмов - бактерий, не знающие двух языков описания истины (один из которых язык естественного общения, а второй - мета-язык)⁴¹, живут сотни тысяч лет, переживая многие цивилизации, и обладают при этом наивысшей способностью к выживанию, нередко в самых экстремальных условиях. Причем такая способность значительно выше, чем у более сложных существ с высоким уровнем организации. **Логично ожидать, что у простейших форм жизни как уровень знания об абсолютной реальности, так и степень его соответствия истине гораздо выше, чем у существ гораздо более сложного строения.** Это является веским аргументом в пользу приоритета простоты истины.

То же можно сказать и практически о любом "червяке"-вредителе, которого на определенном этапе его жизни можно наблюдать живущим на плодовом дереве. Последовательно проходя стадии куколки и бабочки, он на всех этапах проявляет исключительно логичное и координированное поведение, соответствующее своей имеющейся на данный момент форме физического воплощения и соответствующему ей объективному представлению об окружающей среде. И, как показывает конечный результат, оно оказывается истинным! При этом учтем, что, в отличие от существ более сложной формы организации, все жизненные этапы и превращения этот "червяк" проходит совершенно **самостоятельно**, т.е. без помощи соответствующих социальных институтов. Ведь его никто не выхаживает и не обучает до достижения совершеннолетнего возраста, как это наблюдается у людей или высокоорганизованных животных.

Сказанное позволяет утверждать **либо о более высоком уровне интеллекта у червяка/куколки/бабочки, чем у человека, либо о его более точном представлении об объективной реальности (абсолютной истине).** Очевидно, что второй вариант ответа является намного более логичным, а значит, и более истинным. И в этом прослеживается отчетливая тенденция, что чем проще и конкретнее знание об объективной реальности и его носитель, тем это знание ближе к абсолютной истине. В противном случае пришлось бы согласиться с тем, что "червяк/куколка/бабочка" обладает знаниями, многократно превосходящими знание человечества.

В то же время, в современной философии традиционно принято рассматривать абсолютную истину, как некое всеобъемлющее и потому никогда не достижимое всеобщее знание буквально обо всем. Т.е. абсолютность истины "понимается как идеал знания, к которому движется человечество в череде поколений. В качестве такого идеала абсолютная истина существует как нормативный, регулятивный принцип познавательной деятельности, но не как реальное содержание знания"⁴². При этом подразумевается, что "в реальном познании истина существует в относительной форме"⁴³. К сожалению, не свободно от подобной трактовки и так называемое марксистско-ленинское направление в философии, которое, по идее, должно быть сугубо материалистическим. В частности, в своей известной работе "Материализм и эмпириокритицизм" В.И. Ленин также утверждает, что "каждая ступень в развитии науки прибавляет новые зерна в эту сумму абсолютной истины, но пределы истины каждого научного положения относительны, будучи то раздвигаемы, то суживаемы дальнейшим ростом знания"⁴⁴. (Отметим, что хотя это в значительной степени является лишь констатацией В.И. Лениным уже существующей трактовки, а не его собственным выводом, но из общей направленности работы следует, что В.И. Ленин, как минимум, не возражает против такой точки зрения.)

Нам же представляется несомненным, что при таком подходе указанное знание является никогда полностью не достижимым, абстрактным и потому практически не применимым. **Но в этом случае его нельзя считать ни истинным, ни абсолютным.** Несколько забегаю вперед, отметим, что такая точка зрения совпадает с трактовкой понятия "Абсолютная истина" Институтом философии АН СССР, полагающего, что Абсолютная истина - такое знание, которое окончательно и полностью отображает какую-то сторону объективной реальности и потому не может быть опровергнуто при дальнейшем развитии науки и практики⁴⁵.

При рассмотрении с точки зрения функционально-целевого подхода к проблеме, критикуемые нами абстрактные трактовки представляются лишенными не только практического, научного, но и научно-методического смысла. В реальной деятельности человека они не могут использоваться для его утилитарных нужд, поскольку в своем категоричном состоянии олицетворяют собой либо крайнюю степень догматизма, либо крайнюю степень релятивизма. С функциональной точки зрения и то, и другое является ни чем иным, как различными проявлениями агностицизма в виде завуалированного постулата о непознаваемости объективной реальности. В первом случае это постулируется недостижимым в повседневной деятельности конкретного человека чрезмерным объемом и многообразием знания, во втором - невозможностью это знание когда-либо постичь до конца, даже несмотря на перманентное стремление это сделать и соответствующие успехи в данном направлении. (Знание будет находиться в состоянии перманентного развития, не позволяющем дожидаться окончания этого процесса). В научной сфере деятельности вышесказанное тем более очевидно. Оно олицетворяет со-

бой постановку фундаментального "философского" вопроса, удовлетворяющего одной из интерпретаций законов Мерфи: "Если вопрос поставлен правильно, он будет стоять вечно". Другими словами, "расширительную" трактовку абсолютной истины можно с полным основанием считать проявлением агностицизма, а значит, и ненаучности (как минимум, в брутально-материалистическом понимании этого слова).

Помимо уже сказанного, указанная "расширительная" трактовка абсолютной истины противоречит никем пока не оспоренному тезису функционально-целевого подхода о том, что всякая истина является конкретной⁴⁶. Соответственно, мы вправе ожидать, что истина абсолютная тем более должна быть конкретной, т.е. должна быть абсолютно конкретной. В указанных же трактовках постулируется неограниченность объема (в ряде случаев даже на уровне его критериев), предполагающая невозможность любой конкретизации. Перманентное увеличение объема знаний, приводящее к неизбежной необходимости уточнения знаний об исследуемом предмете, также не позволяет остановиться на конкретном и окончательном представлении о нем. Хотя в совокупности обозначенных трактовок не вполне конкретизирован и предмет исследований, что также оставляет свободу толкования, предполагающую соответствующий разброс мнений. Не говоря уже о том, что даже структуру и форму различных вариантов описания "расширительных" трактовок нельзя признать конкретной в той степени, которая необходима для формирования однозначных выводов.

Следовательно, если описывать абсолютную истину настолько гипотетически глобальным образом, то это философское понятие утрачивает всякий практический смысл, а значит, и саму возможность его использования в научном обороте.

Пока что мы рассматривали явление, исходя из утилитарных потребностей человека и здравого смысла. Теперь **перейдем к рассмотрению понятия "истина", исходя из формального научного значения, основываясь на его легальном определении - дефиниции**⁴⁷.

Однако, при этом заведомо сохраним те ограничения, которые заранее обусловлены заданной направленностью статьи - дефиниция должна удовлетворять требованиям функционально-целевого подхода по части практической значимости и применимости. Так как подобный подход неизбежно включает целевые установки человека, который является элементом социума, то он не может быть свободен от влияния господствующей в обществе формы политической экономики. Следовательно, такая дефиниция должна исключать влияние вульгарно-рыночной идеологии, нивелирующей конкретные целевые установки, за счет доведения всех их до очень абстрактного⁴⁸ (с рассматриваемой точки зрения) стремления к получению финансовой прибыли. Кроме того, финансовую прибыль (особенно с учетом безличного характера современных денег) - вряд ли возможно в полной мере рассматривать в качестве материальной сущности. Поэтому, для исключения искажающего влияния идеологии монетаризма, актуальная для нас дефини-

ция должна быть принятой и признанной еще до начала рыночных реформ. Исходя из заданных условий, наиболее полной и исчерпывающей, с нашей точки зрения, является формулировка дефиниции понятия "Абсолютная истина" в трактовке Института философии АН СССР:

Абсолютная истина - такое знание, которое объективно, точно, окончательно, полностью, исчерпывающе отображает какую-то сторону, аспект предмета, явления, процесса, которое при всех условиях сохраняет свое значение и потому при дальнейшем развитии науки и практики не может быть опровергнуто⁴⁹.

Не вызывает сомнений, для удовлетворения таким требованиям, знание должно обладать принципиальной познаваемостью, поэтому познаваемость также можно ввести в характеристику абсолютной истины. Достоинством указанной трактовки дефиниции является и ее соответствие требованиям функционально-целевого подхода. Авторов данной статьи она полностью устраивает в связи со следующим:

Во-первых, такая трактовка учитывает тот факт, что любое явление, процесс или предмет в общем случае проявляют разные свойства, которые зависят от целей их использования (сторона или аспект предмета, явления или процесса).

Во-вторых, она провозглашает объективность и точность (соответствие материалистической трактовке объективной реальности).

В-третьих - фиксирует окончательность и непроверяемость в будущем (это свидетельствует об отсутствии компромиссов, т.е. нерешенных противоречий, которые, будучи решены в будущем, могут привести к изменению состояния предмета, явления или процесса).

Принципиально важным выводом из анализа сущности цитируемой дефиниции является указание на окончательность, полноту и последующую непроверяемость знания, соответствующего абсолютной истине. Из этого явным образом следует отказ от духовно-академической и агностической трактовки абсолютной истины, как источника всего, из чего оно (это самое все) произошло и от тезиса о потенциальной недостижимости человеком полного знания. Отсюда же вытекает и конкретность, определяемая через отображение только какой-то одной стороны, аспекта предмета, явления или процесса. Явно прослеживается практическая направленность дефиниции и локализация сущности абсолютной истины, предполагающая стремление к упрощению ее понимания.

Это значит, что абсолютной истиной не может быть всеохватывающая реальность, полное знание о сущности чего-либо, истоки Вселенной и пр. Потому, что изучение этого большого никогда не кончится и подвержено бесконечному развитию, уточнению и опровержению. **Только локальная одномерная зависимость может быть изучена до конца, сохранит свое значение при любых условиях и не сможет быть опровергнута.** Очевидно, что в идеале как раз и возможно полностью и исчерпывающе отобразить

лишь какую-то сторону или аспект предельно простого предмета, явления, процесса и т.д. Значит, исходя из приведенной выше дефиниции, АБСОЛЮТНАЯ ИСТИНА возможна лишь в минимальном объеме и предельной простоте!

Но обеспечить такое возможно, лишь преследуя одну единственную цель (в соответствии с цитируемой дефиницией абсолютной истины это какая-то одна сторона, аспект предмета, явления, процесса). Поэтому с точки зрения практической применимости использовать понятие "абсолютная истина" возможно лишь с помощью функционально-целевого подхода. Причина очевидная - не может "при всех условиях сохранять свое значение" такое знание, которое характеризует заведомо неоднозначную ситуацию, направленную на одновременное достижение двух и более целей.

Наряду с так называемым "пассивным" использованием понятия абсолютной истины, когда его предполагается применять в целях анализа уже сложившейся/существующей ситуации, весьма актуально и использование обратной зависимости, вытекающей из такого основного свойства функционально-целевого подхода, как обеспечение целевой ориентации на достижение заданного конечного результата. Это может быть достигнуто за счет использования функционально-целевого подхода для повышения объективности теоретических моделей за счет рассмотрения каждой из их сторон в отдельности и доведения каждой из сторон модели до уровня одной главной цели, обеспечивающей достижение в ее пределах состояния, соответствующего абсолютной истине. **Поэтому понятие "абсолютная истина" может и должно рассматриваться как реальный рабочий инструмент, а не некая недостижимая абстракция.**

Общим действующим началом обеих вариантов такого подхода предполагается предельное упрощение рассматриваемой ситуации до такого состояния, при котором все второстепенные функции, не имеющие прямого отношения к достижению доминирующей цели, определяемой результирующей функциональностью рассматриваемой системы, исключаются из рассмотрения или же включаются в состав главной функции в качестве соподчиненных компонентов, не имеющих самостоятельного функционального назначения. В свою очередь, эти соподчиненные компоненты (обеспечивающие представление локальных целей) также анализируются с целевой точки зрения и при выявлении в них свыше одной цели, снова раскладываются на элементарные функциональные элементы. Это позволяет свести анализ к главному действующему началу и соответственно упростить анализируемую ситуацию до однозначно понимаемой и гарантируемо воспроизводимой зависимости. В результате указанного действия формируется простая одномерная модель каждой ситуации, которая априори максимально полно соответствует объективной реальности из-за своей простоты. В случае, если эта модель является самой простой из всех возможных, а дальнейшее упрощение уже невозможно, то она и будет являться одномерным вариантом абсолютной истины.

В качестве предпосылки и гарантии реализации такой возможности выступает потенциальная возможность сведения полного описания любого анализируемого процесса или явления до уровня логических (булевых) функций⁵⁰ и последующей минимизации полученного Булева выражения до состояния, соответствующего его минимальной записи как по структуре построения взаимосвязей, так и по формальному количеству символов в описывающем выражении. Это достигается путем минимизации булевых выражений - последовательных логических преобразований булевых выражений с использованием теорем Булевой алгебры, аналогичных последовательному упрощению алгебраических выражений в классической математике.

Существенно важной характеристикой понятия "абсолютная истина", вытекающей из ее дефиниции, является **невозможность ее понимания или трактовки вне рамок функционально-целевого подхода**. Причина сказанного заключается в потенциальной многомерности свойств любого предмета, объекта, субъекта, явления или события. При этом параметры свойств и их количество определяются, прежде всего, теми целями, которые задаются функциональностью рассматриваемого предмета, объекта, субъекта, явления или события.

Таким образом, реально достижимая трактовка понятия "абсолютная истина" возможна лишь в локальных рамках целевого назначения исследуемого объекта, определяемых единством его функционального назначения, т.е. цели. Наличие двух и более целей (базовых функций) уже не позволяет в большинстве случаев сформировать или сформулировать модель объекта, соответствующую критериям понятия "абсолютная истина". Причина заключается в весьма вероятной неоднозначности функций двух разных переменных, которые в общем случае могут совпасть в векторном пространстве только случайным образом. Убедительной иллюстрацией к данной ситуации может служить народная мудрость: "За двумя зайцами погонишься - ни одного не поймаешь". При этом, чем больше различных свойств характеризуют (описывают) одно и то же явление, тем большей оказывается результирующая неопределенность.

Поэтому еще раз отметим, что решающим фактором постижения абсолютной истины является ее однозначность, максимальные простота и очевидность. Применительно к практическому применению знания, соответствующего этим критериям абсолютной истины, им должна соответствовать и абсолютная уверенность человека в том знании и навыках, которые соответствует абсолютной истине. Это вполне характерно, например, для действий спортсменов в спорте или технических специалистов в рамках их профессиональной деятельности. Максимальная реализуемость понятия истины, которую в данном случае можно считать абсолютной, проявляется в действиях тех категорий работников, от адекватности понимания объективной реальности которыми зависит их собственная жизнь.

Исходя из вышеизложенного, практической интерпретацией свойства абсолютной истины является абсолютная предсказуемость, позволяющая

довести действия руководствующегося ей субъекта до автоматизма. Соответствующие истине действия человек может или должен выполнять, не задумываясь, переложив осмысление на собственную интуицию. Такое возможно только применительно к наиболее очевидным, не вызывающим сомнения действиям. Например, к строгой однозначности направления движения автомобиля в зависимости от положения его руля.

При этом возможно и одновременное выполнение нескольких доведенных до такого автоматизма действий, при условии, что каждое из них функционально не взаимосвязано с другим и не задействует одни и те же ресурсы, т.е. не является взаимоисключающим (в частности, одна и та же рука не может одновременно выполнять разные действия: пример - чесать пятку и ухо). То есть в принципе возможно одновременное выполнение действий по реализации двух и более независимых друг от друга абсолютных истин, являющихся составляющими общей истины более высокого порядка. (Например, когда наводчик танка наводит орудие на цель одновременно по горизонтали и по вертикали, но независимо друг от друга, что позволяют сделать технические средства танка.) Такое возможно лишь в изотропной среде при условии непротиворечивости этих (в данном случае двух) целевых установок, когда взаимно-согласованные действия направлены на достижение общей цели в пространстве 2-х, а в общем случае n-мерной системы координат. При этом для каждой оси координат и соответствующей ей части системы наведения цель только одна. Аналогичные ситуации имеют распространение на практике, однако для объяснения главной сущности абсолютной истины они не очень показательны и в качестве примера являются скорее исключением, чем правилом.

Исходя из сущности представленной дефиниции и изложенной ранее аргументации, можно сделать следующие предварительные выводы о сущности абсолютной истины (наиболее спорные тезисы из которых предполагается анализировать в дискуссионном порядке).

Предварительные выводы о сущности абсолютной истины

1. Главным критерием абсолютной истины с точки зрения человека является его абсолютная уверенность в объективности и неизменности того знания, которое является ее содержанием. А главным фактором обеспечения такой уверенности является простота и доступность проверки этого знания.

2. Абсолютная истина является не исчерпывающей, всеобъемлющей и необозримой (настолько, что невозможно охватить взглядом или анализом) и поэтому совершенно неконкретной, а напротив, минимальной по объему, имеющей строго очерченные границы и предельно конкретной.

3. Абсолютная истина является неизменной во времени и пространстве (обеспечивает гарантируемую повторяемость в любых условиях). Таким свойствам удовлетворяют естественные законы природы, в том числе проявляющиеся в искусственно созданных человеком технических системах, например, компьютерах, технологическом оборудовании или транспортных средствах.

4. Абсолютная истина является законченным знанием и уже не может развиваться дальше. Соответственно, такое положение, которое предполагает возможность дополнения или корректировки по мере развития научных взглядов (например, не завершено исследованием или содержащее внутренних компромисс), не является абсолютной истиной.

5. Главным критерием абсолютной истины является очевидность. Очевидное знание уже невозможно опровергнуть, развить далее или усовершенствовать, что соответствует цитируемой дефиниции понятия "абсолютная истина" (в редакции Института философии АН СССР)⁵¹.

6. Признаком наличия абсолютной истины является проявление феномена интуиции (творческого озарения, когда решение приходит без использования алгоритмической процедуры для его нахождения). Проявление интуиции становится возможным только благодаря ограниченности и конкретности истины (мозг автоматически додумывает/достраивает недостающие для ее полного описания фрагменты там, где все они становятся очевидными, поскольку однозначно логически вытекают из уже имеющегося знания).

Если бы соответствующее истине знание не имело жестких ограничений, действие интуиции было бы невозможным.

7. Относительная (вторичная) истина - это производная (или логическое следствие) от истины абсолютной, либо совокупность двух и более абсолютных истин. Смысл относительности заключается в том, что соответствующее относительной истине знание уже не является полностью очевидным и его, как правило, затруднительно проверить непосредственно. С точки зрения функционально-целевого подхода оно определяется тем, что включает в свой состав две и более элементарных цели и соответственно, реализует две и более элементарных функции. Весь объем достоверных знаний человечества (а особенно совокупность научных теорий), с данной точки зрения, является истиной не абсолютной, а относительной.

8. Непосредственные материалы опытов (документально зафиксированные экспериментальные данные, собранные достоверные факты) являются истиной абсолютной.

9. В отличие от абсолютной истины, которая является раз и навсегда установленной, истина относительная может и должна развиваться, используя в качестве базы для своего построения материал абсолютных истин, в направлении систематизации, классификации и выявления новых функциональных взаимосвязей. Относительная истина является типичным предметом исследования кабинетной науки.

10. Используемое рядом ученых понятие так называемого единого энергоинформационного пространства носит, с нашей точки зрения, чисто виртуальный, гипотетический характер. В действительности его нет. Это лишь литературный вымысел, некая литературная гипербола. Получение готового решения (абсолютной истины) посредством интуиции является не результатом "подключения" к глобальному информационному полю, а ре-

зультатом обработки собственным мозгом имеющейся в его собственном распоряжении локализованной в нем же информации.

11. Технический прототип, приближенный к такой единой базе знаний (энергоинформационному пространству), существует. Это глобальная компьютерная сеть Интернет. Однако элементы знаний в этой сети пока еще логически не связаны между собой настолько, чтобы обеспечить возможность логического взаимодействия для выработки относительной истины по принципу действия интуиции. (Создать "объединенный мозг" человечества совершенно реально, но это лишь предстоит сделать в будущем!) Тем более указанное невозможно выполнить для абсолютной истины, поскольку она нуждается в практической проверке.

12. Постижение элемента знания, входящего в состав некоей гипотетической общей базы знаний, невозможно без умственной работы самого человека. Знание (как информация) может быть сообщено человеку извне, например, другим человеком. Но оно не может быть осмысленно использовано до тех пор, пока тот, кто ее получил, не переработает в своем мозгу. (Революция в мышлении не может быть предметом экспорта.)

13. Единого энергоинформационного пространства (в виде объединенной базы знаний, из которой "просветленный" человек черпает знания и куда их помещает), как уже говорилось, не существует. Есть только отдельные элементы (островки) знаний, каждый из которых принадлежит конкретному человеку. Они никак не связаны между собой. Поэтому при смерти человека принадлежащая ему часть знаний бесследно пропадает.

14. Исходя из вышеизложенного, механизм интуиции, имеющий отношение к нахождению абсолютной истины путем творческого озарения, может использовать в качестве исходной базы только элементы знания/информации, накопленные в мозгу одного человека, а также ассоциативные связи между этими элементами информации.

15. Из п. 6 и 7 вытекают возможность и необходимость создания единой системы логической обработки информации, имеющейся в распоряжении сети Интернет (по аналогии с механизмом интуиции человека и системой "облачных" вычислений.)

16. Поскольку знание, удовлетворяющее критериям абсолютной истины, **во-первых**, представляет из себя самый простой и очевидный уровень знания, максимально приближенный к объективной реальности; **во-вторых**, нуждается в обязательной практической проверке; то его носителем на производственном предприятии (фирме, организации) может быть только персонал, непосредственно выполняющий производственные функции (это соответствует уровню исполнителей). Поэтому эффективное управление, учитывающее объективные факторы ситуации, невозможно без воздействия исполнителей на суть управленческих решений, принимаемых "верхним" уровнем управления. Из этого следует обязательность эффективной обратной связи в соответствующих системах управления.

17. При разработке любой теории или теоретической модели любого устройства/явления/процесса следует добиваться максимального приближения к абсолютной истине. Поскольку абсолютная истина предельно проста и конкретна, то наиболее истинной является самая простейшая из имеющихся теоретических моделей или технических конструкций - та, которая ближе всего к абсолютной истине⁵². **Соответственно, научная и практическая ценность любых теоретических моделей обратно пропорциональна степени их сложности.**

18. Как следует из всего вышеизложенного, **неотъемлемым критерием и в то же время свойством абсолютной истины является ее принципиальная познаваемость.**

Перечисленные выше тезисы не позиционируются автором в качестве заведомо бесспорных, а рассматриваются как исходная база для дальнейшего развития посредством дискуссионного обсуждения.

В заключение обсуждения следует объяснить кажущееся противоречие: если бесспорно известно (очевидно), что абсолютная истина является основой всего существующего знания, то может ли она носить лишь очень локальный характер, как это утверждает автором? Другими словами, если она является исходным материалом для созидания, не должна ли она заведомо превышать весь объем знаний, потенциально имеющийся у человечества, и даже в принципе достижимый человечеством? (Такая точка зрения характерна для апологетов "расширительной" трактовки абсолютной истины).

Общепонятная интерпретация данной точки зрения такова. Допустим, что имеется массивная заготовка, из которой изготавливается изделие, имеющее заданное функциональное назначение. Заданное изделие (например, художественная скульптура) формируется за счет ее вырезания из данной заготовки путем удаления лишнего объема исходного материала. Разве не очевидно, что если исходный материал является основой скульптуры, то его объем должен быть больше, чем объем полученного из него изделия, т.е. скульптуры? Такая же аналогия предполагается и по отношению к исходному и используемому знанию. Если представить, что исходный объем материала - это абсолютная истина, а полученное (меньшее по объему) изделие - используемый объем знания, то действительно получается, что абсолютная истина больше, чем реально используемое знание.

Но такая точка зрения не учитывает тот факт, что знание, а соответственно, и истина - это не аморфная материя, а информация. Материя является лишь носителем информации. Объем материи и объем заключенной в ней информации - совсем разный вещи. В случае же с заготовкой для скульптуры, функциональная составляющая информации в ней (т.е. информация о форме будущей скульптуры) вообще равна нулю. И создание информационного образа скульптуры заключается не в отбрасывании избыточной информации из общего объема знаний человечества, по аналогии с удалением лишнего материала заготовки, а в накоплении совершенно конкретного знания о желаемом результате. Поэтому основа - это то наиболее простое и

очевидное знание, основываясь на котором происходит дальнейшее развитие знания об изучаемом предмете.

Некорректность примера, демонстрирующего избыточность абсолютной истины по сравнению с задействованной в практике созидательной деятельности, заключается в том, что исходный материал не содержит в себе информационной составляющей, имеющей значение с функциональной точки зрения. С функциональной точки зрения безразлично, из какого количества материала изготовлена скульптура, важна, причем далеко не всегда, только исходная форма. А она значительно проще, чем законченная скульптура. Т.е., задействуется только та часть информации (или знания о предмете), которая имеет функциональное значение или выполняет сугубо утилитарные функции. А указанная, используемая человеком часть знания многократно меньше, чем все знание, накопленное человечеством, и тем более, чем то, которое может быть достигнуто в связи с дальнейшим развитием науки. Получается, что для человека важна лишь функциональная составляющая знания, и совершенно безразлична та потенциально достижимая часть знания, которую он никогда не будет использовать. Такова особенность знания вообще, поскольку оно создано человеком, принадлежит человеку и предназначено для удовлетворения конкретных потребностей того же самого человека. И человек вправе распоряжаться им так, как ему удобнее. Безотносительно же человека понятие "знание" не имеет смысла, а бесполезное, с его точки зрения, знание, человека вообще не интересует.

Кроме того, объективное знание в какой-либо области можно получить, только выполняя соответствующую работу (для нас, в данном случае, актуальна работа интеллектуальная). Знание ни в коей степени не является результатом экспорта или вливания извне. Именно поэтому там, где результат реального усвоения знания имеет принципиально важные последствия, персонал (например, врачи или пилоты самолетов) после приобретения теоретических знаний проходит длительную практическую стажировку.

Поэтому утверждать об избыточности исходного знания некорректно, в реальности всегда типичен лишь исходный недостаток знания применительно к практической цели его использования. Т.е. описанный выше пример с избытком исходного материала для статуи применительно к избытку знаний будет чисто гипотетическим и нереализуемым на практике.

При этом практически реализуемое знание не распространено, как воздух, в атмосфере или даже в сети Интернет, а является принадлежностью конкретного человека. С точки зрения теории управления, знание - это информация, которая настолько прочно ассоциировалась с человеком, что может быть непосредственно использована им для целей управления своей деятельностью. Но такое состояние является результатом труда и постигается напряженным трудом. Причем реальный умственный труд, нередко связанный с преодолением устоявшихся мнений и стереотипов - самый тяжелый из всех видов труда, а умственная лень - самый труднопреодолимый из всех видов лени⁵³. В данном контексте до сих пор не утратила своего значе-

ния знаменитая работа Ф.Энгельса "Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека"⁵⁴. Правда, указанное направление превращения, если таковое существует, - процесс длительный и пока не очень заметный, зато примеры обратного процесса может представить практически любой, кто читает данную статью.

Умственная лень способна очень быстро превратить в некое подобие обезьяны даже профессионального ученого. И это хорошо заметно по не-критичным заимствованиям некоторых ученых экономического направления, наглядно эмулирующих подражательный рефлекс обезьяны. На данную ситуацию указал Юрий Мухин⁵⁵, подкрепляя свою точку зрения мнением известного американского экономиста Василия Васильевича Леонтьева. Во введении к своей книге "Экономическое эссе", анализируя состояние зарубежной экономической науки⁵⁶, В.В. Леонтьев пишет, что подавляющее число светил экономики работают лишь на свои научные звания, а их работы являются чистым умствованием, которое никому не нужно и ничего не дает⁵⁷. В.В. Леонтьев проводит анализ публикаций американских экономистов за 1972-1981 гг., и делает вывод, что только в одной из каждых 100 публикаций ее автор опирается на самостоятельно собранные им данные. То есть, на то, что мы здесь рассматриваем в качестве абсолютной истины. Получается, что лишь один из ста экономистов реально ознакомился с тем, что исследует, и полученное им знание носит объективный характер. Еще примерно 20% исследователей заимствовали данные об экономике из литературных источников. Три четверти авторов вообще представили результаты своих работ в виде надуманных проблем и решений⁵⁸.

Исходя из данного примера, **во-первых**, очевиден явный дефицит первичных (т.е. истинных) данных или знаний в общем объеме знаний. **Во-вторых**, очевидно значительное превышение вторичных, зачастую надуманных знаний (создаваемых на базе небольшого количества первичных). И **в-третьих**, исходя из функционально-целевого подхода, очевидно несоответствие между целями сбора первичных данных их авторами и целями использования этих же данных теми, кто их позднее заимствовал. (Как было нами показано в предыдущих работах, использование нецелевым образом собранных данных приводит к некорректным результатам, так как в получаемый результат неизбежно проникают целевые установки первоначальных авторов.)⁵⁹

При этом не надо забывать и о геополитических устремлениях стран или корпораций - участников международной конкуренции за финансовую прибыль и различные виды ресурсов. Они порождают информационную или идеологическую войну в виде навязывания потенциальному противнику заведомо ошибочного представления о своих целях, задачах, об истинном состоянии экономики и финансов, в виде пропаганды заведомо некорректных, но правдоподобных социальных и экономических теорий. Это также приводит к радикальному увеличению растущей, как снежный ком, смеси ложных и истинных знаний, истинных среди которых может оказаться значительное меньшинство.

В этой связи недопустимо исключать из рассмотрения идеологический и геополитический контекст распространяемой на экспорт рыночной экономической доктрины как таковой, используемой как средство реализации геополитических устремлений США и ведущих стран Запада. Указанная ситуация также способствует увеличению доли распространяемого вторичного (тенденциозно переработанного целевым образом) знания над долей его истинной первоначальной составляющей.

Это очень аргументировано показал Борис Ключников⁶⁰, практически во всем содержании своей книги "ВТО - дорога в рабство"⁶¹.

В этих условиях роль философской концепции истины не может не оказаться не вовлеченной ни в процесс отделения истинного от ложного, ни в процесс геополитической конкуренции государств. Она оказывается в самом центре борьбы между реальным видением ситуации и тенденциозным представлением о ней. Поэтому отнюдь не исключено, что появление в философии утверждений о невозможности определения истины (хронологически совпавшее с усилением глобальной экспансии транснациональных корпораций и поддерживаемой ими идеологии в Россию), и следующих из них предложений вообще отказаться от определения истины, также может иметь под собой отчетливый геополитический подтекст.

В сложившихся условиях за основу для определения истины можно принимать лишь наиболее элементарные фрагменты исходной информации, подвергшиеся минимальной последующей обработке, и поэтому максимально соответствующие объективной реальности. Поэтому "минимизация" абсолютной истины является еще и средством защиты от проникновения чуждой нам идеологии.

Аналогичный подход подмечен и А. Гранбергом в научном кредо, обеспечившем успех известному экономисту В.В. Леонтьеву: "Вместо того чтобы тратить свои силы и время на построение более сложных моделей, я предпочитаю заниматься исследованием и объяснением реального мира", при этом "...основная мысль, красной нитью проходящая через все работы Леонтьева, заключается в том, что экономисты должны "пачкать руки", работая непосредственно с "сырыми данными"⁶².

Все это также свидетельствует о доминировании недостатка **реального** знания над его избытком даже среди ученых, а значит, и некорректности сути расширительного толкования абсолютного знания, как некоего избытка знания. Получается, что тех знаний, которые можно уверенно отнести к истинным (в достоверности которых есть полная уверенность), намного меньше, чем всех потенциально имеющихся, причем еще надо потрудиться, чтобы их вычленил из общего объема информации. А значит, и с этой точки зрения есть основания полагать, что истина, скорее всего, должна быть не большой и всеобъемлющей, а маленькой и конкретной.

И здесь снова возникает закономерный вопрос о соотношении масштабов полного исчерпывающего знания и абсолютной истины. Если можно быть абсолютно уверенным только в чем-то очень небольшом и локально

ограниченном, то разве не очевидно, что это и есть абсолютная истина? Может ли быть абсолютной истиной то, в чем нет не только абсолютной, но и вообще никакой уверенности? А именно, какое-то очень большое и всеобъемлющее знание, в отношении которого нельзя с уверенностью даже оценить его масштабы? Ответ очевиден: однозначно нет.

Выходит, что безапелляционно утверждать о том, что абсолютной истиной является только очень конкретный и ограниченный элемент общего знания, мы пока не можем лишь по причине отсутствия на это единой консолидированной точки зрения всех философов. Хотя прекрасно известно, что критерием абсолютной истины с точки зрения практики является полная уверенность в характере проявлении ее сущности вне зависимости от любых обстоятельств. К таким сущностям относятся естественные законы природы, основным свойством которых является их неизменяемость, гарантируемые предсказуемость и повторяемость, вне зависимости от времени и места проявления. А законы природы являются лишь маленькой частью Всеобщего Знания, что также не вызывает сомнений. Можно ли в таком случае считать какой-либо из таких законов, например, закон Ома, абсолютной истиной? Безусловно, да. И другие аналогичные законы тоже. Но что представляют из себя данные законы в более общем масштабе? Они являются лишь маленькими составляющими общего Большого Знания. То есть, данную ситуацию мы можем представить, как Большое общее Знание, состоящее из маленьких абсолютных истин. Таким образом, получается, что с прикладной точки зрения абсолютная истина является составной частью общего Знания (как атомы и молекулы являются составной частью материи).

Однако, мы имеем и основанное, скорее на вере⁶³, мнение значительной части философов, трактующее абсолютную истину, как некий гипотетический объем Всеобщего Знания обо всем, превышающий весь объем реально имеющегося или используемого человечеством знания.

Хотя в рамках атеизма указанную точку зрения логично воспринимать скорее как аллегория, но многовековые исторические корни и научная этика требуют уважительного отношения к ней. Тем более, что если она действительно основана лишь на вере, то развенчание ее некорректности с научных позиций является долгом современной науки.

Таким образом, мы оказываемся перед единственным потенциальным противоречием, квинтэссенцию которого можно сформулировать так: **с одной стороны, абсолютная истина является основой всеобщего Знания, а с другой стороны, она же является и его составляющей.** И это вероятное противоречие, если оно есть, необходимо разрешить, желательно, наиболее показательным путем: с формально-логической точки зрения.

Решение заключается в определении истинного соотношения части и целого с точки зрения формальной логики, а также смысловой структуры соответствующего формального определения, что часть меньше целого. При этом учитываем, что в исторически сформировавшейся лексике русского языка слово и понятие "основа" используются, как определение главной или

основной части чего-либо (сравните со словом "основание"). Возможность изложенной аргументации следует из уже доказанного нами тезиса о потенциальной возможности формулирования и анализа истины в естественном языке общения⁶⁴. В этом смысле в естественном языке общения основание рассматривается, как внутренняя часть предмета, которая служит опорой остальным частям, его каркас. Логически сопоставляя данные высказывания, получаем, что основа чего бы то ни было, является главной, наиболее важной частью этого чего-либо, но всегда меньше того целого, частью чего она является. В частности, основа здания (каркас или фундамент) всегда меньше самого здания. Основа ткани - это лишь ее каркас из наиболее прочных продольных нитей, который никак не может быть больше по объему, чем вся ткань целиком. Соответственно, основы какой-либо науки или области знания также являются лишь меньшей частью всей данной науки (знания). Например, учебный предмет "Теоретические основы электротехники" является лишь частью всей очень объемной науки "Электротехника". С учетом вышеизложенного, исходя из определения, что абсолютная истина является основой всего знания (против которого не возражают и апологеты "расширительной" трактовки абсолютной истины), получаем, что с формально-логической точки зрения содержание абсолютной истины меньше содержания всего знания целиком. И при этом оно является основой этого знания.

Таким образом, мы однозначно разрешили кажущиеся противоречия в количественном соотношении объемов абсолютной истины и всеобъемлющего знания. Однако, по отношению к знанию одни лишь количественные показатели не могут считаться убедительным аргументом до тех пор, пока не рассмотрен этот вопрос с точки зрения качества знания. Это тем более актуально в связи с тем, что принятая нами дефиниция понятия "Абсолютная истина" прямо предъявляет высокие требования к качеству соответствующего ей знания, а именно такие, как объективность, точность, окончательность, полнота, исчерпывающее отображение какой-либо стороны, аспекта предмета, явления, процесса, которое при всех условиях сохраняет свое значение и потому при дальнейшем развитии науки и практики уже не может быть опровергнуто. При рассмотрении с этой точки зрения возникают два взаимно дополняющих вопроса:

1. У какого объема знания проще обеспечить гарантированное соответствие указанным требованиям дефиниции: у большего объема знания или у меньшего?

2. Какое теоретическое представление об объективной реальности (модель) точнее соответствует объективной реальности: простое или сложное?

Проще всего ответить на второй вопрос. Как было нами установлено в результате одной из дискуссий, в процессе многовековой эволюции в природе все устроилось наиболее простым, наиболее эффективным, непротиворечивым и логичным способом⁶⁵. Объективной причиной сказанного можно

считать неизбежное взаимоуничтожение взаимных противоречий в условиях флюктуирующей естественной среды. Поскольку главным требованием к адекватному теоретическому представлению (знанию) является его максимальное соответствие реальности, следовательно, и оно должно быть предельно простым⁶⁶. При этом в результате эволюции знания, по мере стремления к его идеалу такое знание становится настолько простым и логичным, что приобретает очевидность и интуитивную понятность. Как нами показывалось ранее, многие из удовлетворяющих данному критерию действий по отношению к объективной реальности человек выполняет интуитивно, даже не задумываясь, на уровне рефлексов. Очевидно, что здесь мы имеем ситуацию, удовлетворяющую дефиниции абсолютной истины, которая применима лишь к минимальному, строго конкретному и четко ограниченному объему знания.

Теоретические же представления (знания) более сложной структуры (из тех, где интуиция не действует), уже допускают неполное соответствие между ними и более простой по сравнению с ними объективной реальностью, и соответственно нуждаются в дополнительном осмысливании - логической или какой-либо иной мыслительной обработке, предполагающей потенциальную неоднозначность результата и возможность ошибок, а также необходимость затрат времени и труда на принятие решений. Поэтому заведомо более сложные теоретические представления, даже формально корректные, но содержащие избыточный объем исходного знания, гораздо больше подвержены неточностям, а, следовательно, и неэффективности функционального применения.

Доказательство сказанному можно проиллюстрировать элементарным примером: если управление автомобилем впервые в жизни поручить совсем необразованному выпускнику автошколы, и профессору, окончившему университет, аспирантуру и докторантуру и обладающему энциклопедическим объемом знаний (причем строго по автомобильной тематике), то выпускник автошколы справится с конкретной задачей управления автомобилем намного лучше, чем буквально переполненный знаниями профессор. Точно так же вряд ли доктору экономических наук, профессору, заведующему кафедрой экономики, имеющему множество трудов по рыночной экономике, можно доверить простую торговлю на этом самом рынке в его брутальном понимании. Простая крестьянка, но с опытом конкретной торговли, выполнит эту работу гораздо эффективнее. И дело вовсе не в органической ущербности интеллигентного профессора, а в предельной конкретности и ограниченности тех профессиональных навыков, которые необходимы для ведения целенаправленной деятельности. Избыточные по сравнению с решаемой задачей знания и навыки только мешают работе, выполняя роль абстрактного информационного мусора.

Показательным примером такого же рода является деятельность известного американского экономиста Василия Васильевича Леонтьева. В.В. Леонтьев никогда не отказывался от простейшей модели "затраты-

выпуск", а использовал ее как основной строительный модуль при построении значительно более сложных моделей. Многие экономисты потом удивлялись простоте найденных им моделей, но почему-то такие решения раньше никому не приходили в голову. Показательно и то, что при попытках использовать более сложные и утонченные приемы редко кому удавалось выдержать конкуренцию "команды" В.В. Леонтьева⁶⁶.

Личный производственный опыт одного из авторов данной статьи, полученный при работе инженером-конструктором в ПО "АвтоВАЗ" и в ОАО "ВОЛГОЦЕММАШ", также свидетельствует, что нахождение более совершенного или ранее неизвестного технического решения также связано с радикальным упрощением понимания ситуации. Все с немалым трудом найденные автором технические решения изобретательского или близкого к нему уровня, конструктивно оказывались значительно проще, чем это можно было первоначально ожидать. Причем проще настолько, что порой ему было стыдно перед самим собой за так нерационально потраченное на их поиски время.

Получается, что изучение исследуемого явления на наиболее элементарном и конкретном уровне является и наиболее объективным, и наиболее продуктивным. **Во-первых**, оно позволяет получить истинные, не искаженные последующей обработкой данные (с целевой точки зрения, классификация или систематизация данных уже являются такой обработкой). **Во-вторых**, это позволяет исследовать только одну - первичную зависимость, не искаженную наложением влияния зависимостей более высокого уровня. (При этом очевидность ситуации, обеспечиваемая за счет первого и второго факторов, создает оптимальные условия для включения в действие механизма интуиции исследователя.) **В-третьих**, это позволяет избавиться от собственной предвзятости исследователя, включающей в себя и всю ту предвзятость существующих научных предубеждений или мировоззрения, которая обусловлена полученным им образованием.

Обладая указанными результатами обсуждения относительно несложного второго вопроса, мы органически неразрывно подошли к более сложному, но пока еще не рассмотренному первому (знанию какого объема проще соответствовать дефиниции абсолютной истины?). Практический смысл данного вопроса, как и блиц-ответ на него, вытекают из только что рассмотренного тезиса, что в конечном итоге в природе автоматически утверждается то состояние, которое реализуемо проще всего. А значит, логично ожидать, что та сущность, которая лучше соответствует простоте, в конечном счете, и утверждается в природе, как объективная реальность. Нам же (человечеству в целом) естественная природная среда досталась уже в этом, утвердившемся в своей простоте состоянии.

Более подробно данный вопрос будем рассматривать с качественной точки зрения, комплементарной по отношению к первому вопросу, хотя аргументация, полученная при рассмотрении предыдущего вопроса, остается актуальной и для данного рассмотрения.

Очевидно, что фундамент любого знания, и само здание знания, являющееся органическим продолжением фундамента, должны быть прочными и в прямом, и в переносном смыслах. Для этого здание должно быть сложено из прочных кирпичей. Прочность каждого "кирпичика" знаний обеспечивается его монолитностью и однородностью. Разнородность структуры, присутствие искусственных сочленений между участками "кирпичика" с различными свойствами, наличие в нем пустот (неисследованных участков знания) - все это радикально ухудшает "научную прочность" каждого гипотетического кирпичика знаний. При этом под однородностью в научном плане следует понимать подверженность только одной и той же функциональной зависимости, исключаящей неоднозначность ее трактовки, а под монолитностью - отсутствие пустот в виде частично неизученного научного пространства.

Наиболее простым и эффективным приемом исключения указанных негативных факторов является деление масштабного участка знания (общего научного вопроса) на минимальные фрагменты, в пределах каждого из которых соответствующая часть знания является однородной и монолитной.

Между тем, задача такого разделения весьма нетривиальна и классической наукой пока еще не решена. Логичным доказательством сказанного является обладающий реальной репрезентативностью Закон Брука - один из состава так называемых законов Мерфи. Закон Брука утверждает, что подключение дополнительных сотрудников к запаздывающему программному проекту сделает его еще более запаздывающим⁶⁷. Ведь составной частью такой общей задачи является и задача последующей консолидации отдельных полученных решений. В противном случае сразу стал бы заметен наиболее очевидный эффект - радикальное повышение производительности научного труда. В отличие от разделения труда в сфере материального производства (парадигмой которого является конвейер Форда), эффективного разделения интеллектуального/научного труда пока что не существует. Тем не менее, как было ранее показано авторами, применение функционально-целевого подхода делает осуществление такого разделения на практике не только желательным, но и реально осуществимым⁶⁸. Как после этого не согласиться с тем, что простота ближе к истине, чем сложность?

А в контексте тематики данной публикации решение задачи общественного разделения интеллектуального/научного труда представляется ни чем иным, как одним из ключевых условий целенаправленного формирования абсолютной истины.

В результате вышеуказанного деления каждый законченный исследованием фрагмент знания должен обладать однородностью и неделимостью, возможной лишь в пределах ограниченного, локального участка знания. Понятно, что для этого он должен быть предельно конкретным и иметь строго очерченные границы. А критерием "научной прочности" каждого такого кирпичика знаний является его соответствие дефиниции абсолютной истины, включающей такие свойства, как: *"объективность, точность, оконча-*

*тельность, полнота, исчерпывающее отображение какой-либо стороны, аспекта предмета, явления, процесса, которое при всех условиях сохраняет свое значение и потому при дальнейшем развитии науки и практики не может быть опровергнуто*⁶⁹. Очевидно, что обеспечить гарантию корректности указанным требованиям возможно лишь по отношению к наиболее простому и строго ограниченному фрагменту знания - своеобразному "атому знания". Это обуславливает требование **конкретности** как определения этого фрагмента, так и описания его свойств.

В соответствии с нашими представлениями, подобно тому, как любая материя состоит из атомов и молекул, общее знание должно состоять из аналогичных кирпичиков - абсолютных истин, каждый из которых является абсолютным знанием на присущем только ему месте, которое он занимает в объеме всеобщего знания. В нашем понимании, из таких прочных кирпичиков достоверного (абсолютного) знания и сложено здание всеобщего знания. Но само это общее знание пока еще далеко не является прочным и абсолютным! Здесь уместно провести аналогию с периодической системой элементов Д.И. Менделеева. Те элементарные "кирпичики" знания, которые уже изучены, твердо занимают в ячейках гипотетической системы знания подобающее им место. Но если в ней еще находятся незаполненные места, то они являются индикатором неизученности, а значит, и указателем направлений, в которых должна развиваться наука.

Если же, в противовес предложенной трактовке, признать абсолютную истину, как единое и неделимое знание обо всем и первопричину всего сущего, то такой подход приведет лишь к стагнации любой науки, хотя бы даже вследствие простого отсутствия информативности о исследованных и неисследованных местах, аналогичной вышеописанному представлению. В функциональном плане такой подход логично считать антинаучным и рассматривать его далее не имеет смысла⁷⁰.

Из содержания нашей работы следует, что главной причиной кризиса в определении ключевого для философии понятия "абсолютная истина" является утрата философской наукой целевых ориентиров, в виде отхода от нацеленности на чисто практические результаты в ее деятельности, которые должны быть подчинены конкретным задачам реального человека. Эта составляющая в нашей трактовке дефиниции абсолютной истины определяется через критерий "конкретность". Именно уход философии, как и науки в целом, от конкретных практических задач в глухую абстракцию и обусловил возможность генерации учеными всевозможных парадоксов и явно надуманных задач (которые в реальной деятельности человека ни для кого не актуальны). Причем эта очевидная глупость, отвлекающая многие поколения философов от общественно полезной миссии этой науки, иногда рассматривается в узкопрофессиональной научной среде чуть ли не как некая научная доблесть. (Хотя даже извечная философская проблема: что является первичным, яйцо или курица, при конкретной постановке вопроса с блеском решается любой домохозяйкой.)

Конкретизация постановки задачи, предполагающая задание однозначных целевых установок, автоматически исключает тот простор для представлений о неоднозначности истины, который позволяет философам безнаказанно растекаться мыслями по древу, забыв о том, что существование науки должно себя оправдывать. В конкретной реальности парадоксов и противоречий нет, за время существования цивилизации они давно уже взаимоуничтожены и сейчас существуют только в заблудших головах.

А пока что реальная ситуация такова, что философия не только не стала полезной для реального сектора экономики, но и не в состоянии ни донести свои знания до этого исполнительного звена, ни даже разобраться в собственных понятиях внутри самой себя. Чему может научить учитель, запутавшийся в собственных знаниях?

Выявление и строгое позиционирование конкретного понимания абсолютной истины вполне может стать возможным благодаря использованию функционально-целевого научного подхода, в соответствии с которым различные аспекты интеллектуальной деятельности (в данном случае применительно к области экономики) рассматриваются, исходя из целевых установок сугубо практического характера. При этом за парадигму или идеал нахождения истины должна приниматься целенаправленная интеллектуальная деятельность, в идеале приводящая к созданию изобретений, каждое из которых можно трактовать, как выявление локального фрагмента истины. К сожалению, пока что такой порядок актуален лишь для технической области, благодаря достижению в ней достаточного уровня конкретизации. Решающее значение здесь имеет тот факт, что, **во-первых**, создание изобретений направлено на достижение сугубо практических целей, что обеспечивает автоматическое соответствие связанного с ними знания объективной реальности. Этому же способствует обязательность доказывания заявленного положительного эффекта при регистрации изобретения, что также обеспечивает его проверку на соответствие объективной реальности. **Во-вторых**, система международной классификации изобретений (МКИ, а позднее МПК) обеспечивает деление всей обширной области подпадающего под нее знания на мелкие функциональные блоки, что соответствует принятым нами критериям минимизации, ограниченности и конкретности истины. Дополнительное деление этих блоков на еще более мелкие, элементарные фрагменты обеспечивает ограничительная часть формулы изобретения, которая при тщательном подходе к ее составлению вполне позволяет довести деление (классификацию) до уровня элементарного "кирпичика" знания. А сама суть изобретения, сформулированная уже в отличительной части формулы изобретения, и является тем непосредственным знанием, которое привносится автором изобретения. Сочетание того и другого приобретает черты абсолютной истины, поскольку удовлетворяет ее критериям, прежде всего, таким, как конкретность, простота, очевидность, окончательность и невозможность опровержения при дальнейшем развитии науки и практики. Последний критерий обеспечивает сама суть изобретения, поскольку оно, как

хорошо известно из методологии данного вида деятельности, является актом устранения конкретного противоречия. Устранение противоречия, традиционно рассматриваемое в философии как источник движения и развития, включает возможность дальнейшего качественного изменения системы, приводя ее к наиболее простому и устойчивому состоянию. А критерий "очевидность" до введения в России нового патентного законодательства уже сам по себе являлся реальным и формальным критерием изобретения (не удовлетворяющие ему решения вообще не принимались к рассмотрению в качестве предполагаемого изобретения). Соответственно, акт создания полноценного изобретения можно сопоставить с актом выявления абсолютной истины⁷¹. Но из этого следует и принципиальная познаваемость абсолютной истины.

Следует сразу оговориться, что сказанное относится только к "полноценным", или "основным" изобретениям, для которых характерен высокий творческий уровень примененных решений. Имеются еще и так называемые "дополнительные" изобретения - новации менее высокого творческого уровня, направленные на усовершенствование основных изобретений. Дополнительные изобретения дополняют (нередко в прямом смысле этого слова) изобретения первой категории дополнительными функциями или какими-либо элементами, несущественно повышающими исходную эффективность базового изобретения. Или же адаптируют его к каким-либо специфическим условиям применения. Но это, чаще всего, связано с усложнением дополняемого решения в целом, а значит, и отходом от наглядности объяснения истинного смысла его основной сути. С функциональной точки зрения дополнительные изобретения было бы логичнее отнести к категории рационализаторских предложений, со всеми вытекающими последствиями. При этом очень важно учитывать целевую направленность применения интеллекта. В частности, в условиях рынка нередки также действия, содержащие формальные признаки изобретательской деятельности, но ставящие целью не достижение более высокого технического уровня, а ведение конкурентной борьбы, результатом которой является создание обходных и блокирующих патентов. Интеллектуальная деятельность вышеуказанного порядка по своей сути является деструктивной и ее в качестве парадигмы пути к достижению абсолютной истины рассматривать нельзя.

К сожалению, далеко не все области деятельности человека подпадают под действие возможности представления ее результатов в качестве изобретения, а соответственно, настолько же строгой классификации и правовой защиты. Большинство результатов научной деятельности такой возможности лишено. Но общий принцип выявления абсолютной истины именно такой.

Поэтому с большой долей уверенности каждое полноценное изобретение (в расширенной трактовке смысла этого термина, включающей и результат научной деятельности) можно рассматривать, как отдельный акт выявления абсолютной истины. Это облегчает теоретическую трактовку столь непростого понятия, как "абсолютная истина", обеспечивает ему ре-

альный смысл и практическую применимость, а также указывает на направление интеграции теории философской науки с практикой реальной целенаправленной деятельности. **Немаловажным результатом такого подхода является и потенциальная возможность конкретизации сугубо дискуссионного понятия "абсолютная истина" до уровня строго научного термина.**

Предшествующее появлению данной статьи обсуждение отдельных фрагментов данной проблематики (в результате которого и сформировалось окончательное видение прикладного аспекта абсолютной истины), в целях корректности ее анализа, проводилось в соответствии с основными установками функционально-целевого подхода. Это значит, что основная часть обсуждения осуществлялась не с какой-либо односторонней точки зрения, а комплексно, с двух разных целевых позиций: как практическое использование изобретательства в целях интересов (целевых установок) экономики, и как анализ экономических решений с точки зрения целевых установок изобретательства. Для этого функционально-комплементарные (взаимно-дополняющие) аспекты проблемы поочередно обсуждались как на конференциях экономического направления, проводившихся, как правило, под эгидой СГЭУ⁷²), так и изобретательского направления (последнее осуществлялось в рамках международных конференций, организуемых НОУ "ТИТТиП"⁷³). Это видно из перекрестного позиционирования обсуждаемой тематики на конференциях разной направленности (см. библиографический список в конце статьи).

В заключение отметим, что понимание смысла абсолютной истины, как базового элементарного кирпичика достоверного и неопровержимого знания, позволит по-новому, более реалистично, прагматично и конструктивно подойти к пониманию структуры знания в целом. Исходя из которой, логически вытекает настоятельная необходимость и потенциальная возможность создания единой систематизированной базы знаний по аналогии с периодической системой элементов Д.И.Менделеева и/или Международной классификацией изобретений МКИ/МПК). Последнее особенно актуально в связи с тем, что изобретательство объективно реализует компенсаторную функцию, восполняющую отсутствие, ограниченность или недееспособность методического базиса науки. Как нами было показано, каждый факт патентования изобретения свидетельствует об эпизоде локальной методологической беспомощности науки, поскольку изобретением не может быть признано решение, полученное строго логическим, расчетным путем или с помощью известных методических способов или приемов. В то же время, основной вклад в мировой научно-технический прогресс привносят именно изобретения⁷⁴. О причинах хорошо известного нам определения места каждого государства в совокупном рейтинге экономической и научной деятельности, трудно догадаться по количеству создаваемых в нем изобретений, каждое из которых является элементарным актом постижения абсолютной истины (см. таблицу).

**Количество интеллектуальных решений,
официально признанных изобретениями, по странам и годам***

Год выдачи патентов	Количество выданных патентов по странам:			
	Россия	Китай	Япония	США
1995 г. (PROTOWN.RU)	25 633	3393	109 100	101 419
2006 г. (PROTOWN.RU)	23 299	57 786	141 399	173 770
2011 г. (STRF.ru)	29 999	172 113	238 323	224 555
2013 г. (ВОИС-2013 г.)	31 638**	835 136	328 436	571 612

* Vladimir V. Osipov. The Functional-Target and Program-Target Approaches: Comparative Analysis. Eastern European Scientific Journal, Ausgabe 1-2015 / AURIS Kommunikations- und Verlagsgesellschaft mbH: Düsseldorf - Germany. P. 154.

** В отличие от других показателей, данный показатель представлен по общему количеству выданных патентов российским и иностранным заявителям, по данным из годового отчета о деятельности Роспатента России за соответствующий год.

По большому счету, решения, заложенные в основу этих изобретений, являются ни чем иным, как следствием упрощения, упорядочения, конкретизации и целевой ориентации имеющегося знания, что пока еще в достаточной для практики степени освоено лишь в сугубо технической отрасли знания. (Каждый, кто ознакомился с оригиналами описаний изобретений, мог убедиться в простоте и очевидности тех идей, за счет которых достигается заявленный положительный эффект, являющийся целью изобретения.)

К аналогичному выводу также подводит и рассмотренная нами ранее целесообразность упорядочения и оптимизации различных методических инструментов научно-исследовательской деятельности, способствующая выявлению истины и в методическом обеспечении науки. Достижению указанной цели может во многом способствовать устранение функциональной избыточности в типовом наборе используемых методических инструментов. Реализация предложенной оптимизации, делающей анализ общей ситуации в науке более простым и наглядным, поможет создать условия для выявления еще неисследованных областей знания, а значит, придаст новый импульс поступательному развитию науки в целом.

Что же касается самой абсолютной истины, то она мала, проста, конкретна, очевидна и познаваема. Соответственно, таким же критериям должны в идеале удовлетворять и теоретические представления или модели объективной реальности. Другими словами, чем проще и очевиднее теоретическая модель какой-либо стороны объективной реальности, тем она больше соответствует абсолютной истине.

Основные выводы

Результаты данного исследования, позиционирующего абсолютную истину в качестве наиболее элементарного кирпичика всеобъемлющего научного знания, важнейшим свойством которого является принципиальная познаваемость, позволяют предельно конкретизировать последнее и зафиксировать непосредственную связь фундаментальной науки с реальными по-

требностями человека. В рамках указанной трактовки абсолютной истины возможно гарантировать потенциальную познаваемость объективной реальности и разрешение извечной философской проблемы обеспечения неразрывной связи науки с практической деятельностью. Из сказанного следует, что главенствующим перспективным направлением развития науки, определяющим ее целевые установки, может и должно стать доминирующее стремление к постижению истины. Последнее же, как нами показано в данной публикации, связано с движением в сторону упрощения, конкретизации, очевидности и наглядности. Потому, что абсолютная истина, как следует из рассмотренного выше, является предельно простой, очевидной, независимой ни от каких произвольно меняющихся внешних факторов, и поэтому неоспоримой. Сказанное актуально и для опирающейся на нее чисто прикладной деятельности.

На основании вышеизложенного появляется возможность сделать некоторые прогнозы развития экономической теории и практики, актуальные на период, как минимум, нескольких ближайших лет. Прежде всего, следует ожидать прогресса в методическом обеспечении этой области человеческой деятельности, как и науки в целом. Многочисленные и нестрого позиционируемые по отношению друг к другу общенаучные определения, такие, например, как: "методы", "способы", "приемы", "подходы", "средства", "теории", "модели", "рекомендации", "методики" и т.д., должны быть с успехом заменены значительно более систематизированным и ограниченным набором относительно простых методических средств, при сохранении совокупной функциональности последних. Логично также ожидать унификации отдельных самостоятельных методик в родственных областях деятельности, способствующей сокращению их общего количества за счет систематизации и упорядочивания. В частности, этому уже способствует введение в научный оборот понятия "Методический паспорт научного направления", позиционирующего исследуемую область знания в 2-мерной системе координат "метод-подход", при котором параметр "метод" определяет применяемый инструмент исследования, а "подход" - целевые установки исследователя⁷⁵. Это же способствует и наглядному выявлению "белых пятен" - неисследованных областей в прикладной научной деятельности⁷⁶. Также логично ожидать подвижек в целенаправленном формировании методического аппарата науки в целом, за счет выявления наиболее общих, а значит, сравнительно более простых инструментов для различных отраслей научной деятельности в целом. И соответствующего сокращения множества узкоспециальных или чрезмерно специфичных методических инструментов. (Очевидно, что вероятность найти простейший общий множитель для совокупности нескольких логических описаний, определяющих сущность исследуемых проблем, гораздо выше, чем в случае, когда этот множитель будет максимально приближенным к определению конкретной исследуемой ситуации, а значит, и более сложным по своей структуре). В качестве материалистического воплощения и наглядного подтверждения всему вышеизло-

298

женному, закономерно ожидать появления междисциплинарной общенаучной специальности "Методология" и ее введения в паспорта специальностей ВАК, как самостоятельной научной дисциплины. (Если же этого не произойдет, то наш долг напомнить о такой необходимости).

В части совершенствования методологии экономической науки, логично ожидать развития целенаправленных приемов решения научных и практических задач, необходимость и возможность которых вытекают из положительного примера изобретательской деятельности, использующей свойственные пока что только ей способы постижения абсолютной истины. К последним относятся, например, такие, как "Теория решения изобретательских задач" - ТРИЗ. Предложенная нами трактовка абсолютной истины позволяет рассматривать изобретательский подход в качестве парадигмы, а значит, и распространить его на другие области целенаправленной деятельности. В этой части логично ожидать радикального расширения использования в экономике такого эффективного инструмента, как "Функционально-целевой подход", во многом вобравшего в себя идеологию и приемы, характерные для изобретательской деятельности. Данный подход также упрощает поиск интеллектуальных решений и приближает их к истине, прежде всего, за счет свойственной ему конкретизации и радикального сокращения возможной области поиска решений, достигаемых вследствие особенности конкретной целевой направленности.

Конкретизация трактовки понятия "абсолютная истина" предполагает также возможность и необходимость соответствующих его сущности изменений в областях науки и практики, имеющих достаточно сложную теоретическую базу. Проще говоря, появляется потенциальная возможность совершенствования последней там, где есть что упрощать. (В рамках рассмотренной концепции истины предполагается, что избыточная сложность - признак несовершенства теоретических представлений). Поскольку мы рассматриваем стремление к упрощению и очевидности, как путь к достижению абсолютной истины, то возможно появление более истинных объяснений в современной экономической теории и приближение теоретических моделей к потребностям практики, что особенно актуально для малого и среднего бизнеса. Например, упрощение теоретических представлений о различных видах экономической деятельности за счет замены их брутально-рыночных моделей на планово-целевые там, где это возможно.

В качестве одного из конкретных примеров воплощения данного тезиса логично рассматривать **теоретическую базу конкуренции и антимонопольной политики**. Это актуально в связи с тем, что в рамках рыночной модели экономики конкуренцию принято позиционировать, как базовый инструмент повышения экономической эффективности и стремления к достижению высоких показателей труда. В то же время, целый ряд авторских публикаций показал, что для существующего состояния теоретической базы конкуренции и вытекающей из него нормативной базы, а также практики применения антимонопольного законодательства, характерны чрезмерная

сложность и бессистемность. Кроме того, вне рамок только что предложенной нами трактовки абсолютной истины практически отсутствуют и объективные материалистические предпосылки для научного исследования конкуренции - в частности, отсутствует единица измерения конкуренции и возможность непосредственного количественного измерения этого явления. (Функционально-целевой подход предполагает, что главным критерием научности является возможность количественного измерения исследуемого явления. При невозможности количественного измерения явления нет и строго научного подхода. С данной точки зрения консервативные "рыночные" представления о конкуренции в лучшем случае можно считать относящимися в большей степени к факультативному, философско-дискуссионному и даже идеологическому направлению науки, чем к научному экономическому.) Поэтому использование нашей концепции абсолютной истины должно среди прочих своих проявлений способствовать и более объективному подходу к пониманию сущности явления "конкуренция".

Таким образом, одним из результатов поступательного развития науки в направлении предложенной нами трактовки понятия "абсолютная истина" может стать существенное уточнение теоретических представлений о рыночной модели экономики, одним из которых является формирование радикально новых представлений о сущности конкуренции, альтернативных по отношению к общепринятой (консервативной) трактовке этого понятия.

¹ Принципиально важное примечание авторов: в соответствии с основным смыслом функционально-целевого подхода такое соответствие возможно достигнуть не только путем неограниченного расширения объема анализируемой области, но и за счет сокращения количества свойств или функций, в отношении которых рассматривается исследуемая ситуация. Такое сокращение возможно вплоть до одного единственного, критически важного свойства или функции, что радикально упрощает и конкретизирует ситуацию. Если имеется только одна критически важная для нас сторона свойства или явления и будет достигнуто соответствие в отношении только ее одной (в условиях, когда другие для нас безразличны), то такое соответствие также будет всесторонним.

² Юревич А.В., Цапенко И.П. Мифы о науке // Вопросы философии. 1996. № 9. С. 59.

³ Не будем забывать, что термин "знание" или "абсолютное знание" относится к знанию человека и поэтому является абсолютным только для человека. Поскольку мы не рассматриваем знание, как свойство низших, а, возможно, и высших (по отношению к человеку) форм жизни, то в рамках данных ограничений такая трактовка может считаться корректной.

⁴ Гудинг Д., Леннокс Дж. Мировоззрение: человек в поисках истины и реальности / пер. с англ. Т.В.Барчуновой. Ярославль : Норд, 2004. Т. 2, кн. 1. С. 40-41.

⁵ Там же. С. 41.

⁶ См.: Блаватская Е.П. Что есть истина? : пер. с англ. М. : Сфера, 1999. Серия "Белый Лотос". 1888. Вып. № 7. С. 15.

⁷ Цвык И.В. Проблема истины в русской духовно-академической философии XIX века // Вестник Московского университета. Серия 7. Философия. 2004. Март-апрель. № 2. С. 15.

⁸ Там же. С. 29.

⁹ Там же.

¹⁰ Милославский Петр Алексеевич (г. рожд. неизв. - 1884) - русский философ-идеалист, профессор Казанской духовной академии по кафедре логики и метафизики. Примыкал к позитивистскому течению в русской философии.

¹¹ *Цвык И.В.* Указ. соч. С. 29.

¹² *Гарин И.И.* Что такое философия?; Запад и Восток; Что такое истина? М. : ТЕРРА-Книжный клуб. 2001. С. 675.

¹³ Там же. С. 675-676.

¹⁴ Там же. С. 668-748.

¹⁵ Исходя из классического определения, что "ИСТИНА - такое достоверное знание, соответствие которого объективным явлениям и предметам окружающего мира подтверждено практикой", - следует, что сформировать реальное представление об истине можно только в процессе прикладной деятельности, направленной на достижение конкретного результата (мнение авторов данной статьи).

¹⁶ *Осинов В.В.* О некоторых особенностях общественного разделения труда в сфере интеллектуальной деятельности // Состояние и перспективы развития инновационной деятельности в области сервиса : сб. ст. второй Междунар. науч.-практ. конференции. Ч. 1. / Поволжский гос. ун-т сервиса. Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2008. С. 214-222.

¹⁷ Речь идет об известном "философском" парадоксе, что появилось раньше: яйцо или курица? С точки зрения функционально-целевого подхода, реально ни парадокса, ни такой проблемы не существует. При корректно и конкретно сформулированном вопросе, например, "из чего появилась курица?", ответ однозначный: "из яйца". Столь же очевидный и однозначный ответ поступит на вопрос, "из чего появилось яйцо". Причина "парадокса" в недопустимости совмещения сразу двух разных вопросов или ответов в одном. Исходя из работ того же А. Тарского, каждый корректно сформулированный вопрос должен в идеале относиться только к одной цели и предполагать выбор из двух вариантов ответа: "да" или "нет". При таком подходе "философской" проблемы яйца и курицы не существует в принципе.

¹⁸ В нашей авторской трактовке понятие "материализм" следует рассматривать как позитивную характеристику явления.

¹⁹ *Ленин В.И.* Материализм и эмпириокритицизм. Гл. II. Теория познания эмпириокритицизма и диалектического материализма. П. 5. Абсолютная и относительная истина, или об эклектицизме Энгельса, открытого Л. Богдановым // Ленин В.И. Полное собрание сочинений. 5-е изд. Т. 18. М. : Изд-во политической литературы, 1968. С. 137.

²⁰ Далее нами будет показано, что не абсолютная истина состоит из истин относительных, как на это указывает В.И. Ленин, а как раз наоборот. Элементарная логика подсказывает, что совокупность относительного будет еще более относительной, чем каждая из составляющих ее относительностей. Это тем более характерно для конъюнктивно (логическое умножение) взаимодействующих относительностей, две из которых создадут относительность в квадрате, три - относительность в кубе и т.д. Кроме того, согласно принятой нами дефиниции абсолютной истины (см. далее по тексту), последняя является неизменной, раз и навсегда установленной и не может изменяться по мере развития науки.

²¹ Там же.

²² *Пифагоров А.* Количество сортов элементарных частиц - 807430 // Мой мир@mail.ru. 2011. Январь. URL: http://my.mail.ru/community/b_a_k/44CB0DE3E0FE D821.html.

²³ *Никифоров А.Л.* Философия науки: История и методология : учеб. пособие. М. : Дом интеллектуальной книги, 1998. С. 221.

²⁴ Хотя в классике марксистско-ленинской философии было принято упоминать о влиянии открытия Периодического закона на философию, но похоже, что в конце XXI в. об этом стали забывать.

²⁵ Последним официально признанным открытием в этой части является элемент № 111 - Рентгений (Rg) с датой приоритета от 8 декабря 2006 г., хотя активные работы по синтезу трансурановых элементов продолжаются и в настоящее время. URL: <http://otvet.mail.ru/question/7221714>. В 2010 г. в Роспатент поступала заявка на открытие 119-го элемента от инженера из г. Полевой Свердловской области, отклоненная по чисто формальным признакам. URL: <http://eikenclub.ru/izobreteniya/9327-otkryt-119-y-element-tablicy-mendeleeva.html>.

²⁶ Там же. С. 221.

²⁷ Там же. С. 224-225.

²⁸ *Назаретян А.* Истина как категория мифологического мышления: Тезисы к дискуссии // *Общественные науки и современность*. М., 1995. № 4.

²⁹ *Никифоров А.Л.* Указ. соч. С. 225.

³⁰ Здесь и далее приводимые ссылки на А.Л. Никифорова ни в коей мере не являются критикой мнения этого уважаемого ученого. Критические оценки, если они есть, относятся лишь к объективному состоянию анализируемой ситуации. Упоминание трудов А.Л.Никитина вызвано тем, что им наиболее объективно описано состояние современной философской науки.

³¹ Там же. С. 227.

³² Там же. С. 228.

³³ Там же.

³⁴ *Tarski A.* The Semantic Conception of Troth and the Foundations of Semantics. // *Philosophy and Phenomenologica Research*, 1944, v. 4, n. 3. P. 341-375. (Альфред Тарский. Семантическая концепция истины и основания семантики. Статья доступна в переводе А.Л. Никифорова на сайте Руслана Хазарзара. URL: khazarzar.skeptik.net/books/tarski01.htm).

³⁵ Яакко Хинтиikka - профессор Бостонского (США) и Хельсинского (Финляндия) университетов, вице-президент Международной федерации философских обществ.

³⁶ *Хинтиikka Яакко.* Проблема истины в современной философии // *Вопросы философии*. 1996. № 9. С. 54.

³⁷ Там же. С. 58.

³⁸ Там же. С. 57.

³⁹ *Осипов В.В.* Функционально-целевой подход о проблематике определения истины в естественном языке общения. Наука и образование: современные тренды : кол. монограф. / гл. ред. О.Н. Широков. Чебоксары : ЦНС "Интерактив плюс", 2014. 358 с. Серия "Научно-методическая библиотека". Вып. VI. С. 88.

⁴⁰ *Хинтиikka Яакко.* Проблема истины в современной философии // *Вопросы философии*. 1996. № 9. С. 54.

⁴¹ Это не серьезная постановка вопроса авторами, а ирония над той частью философов, которая считает, что без наличия и использования метаязыка не может быть объективного понимания истины.

⁴² *Стрельник О.Н.* Философия : краткий курс лекций. М. : Юрайт-Издат, 2003. С. 138. (Ссылка на учебное пособие обусловлена тем, что этой категории источников свойственна общепринятая, неоспариваемая точка зрения.)

⁴³ Там же. С. 138.

⁴⁴ *Ленин В.И.* Указ. соч.

⁴⁵ *Кондаков Н.И.* Логический словарь-справочник / АН СССР. Институт философии. М. : Наука, 1975. С. 7-8.

⁴⁶ *Осинов В.В.* Функционально-целевой подход о проблематике... С. 73-103.

⁴⁷ Дефиниция (от лат. definitio) - краткое логическое определение какого-либо понятия, содержащее его наиболее существенные признаки. (Малый академический словарь. М. : Институт русского языка Академии наук СССР).

⁴⁸ В соответствии с законами сохранения энергии и материи даже такое, однозначное, на первый взгляд, понятие, как "прибыль", можно считать неконкретным при любых произвольно рассматриваемых операциях. Это вызвано тем, что, например, при изготовлении и реализации товара прибыль одного субъекта экономических отношений (продавца) является убытками другого (покупателя), и наоборот. Истинной является только оценка ситуации по отношению к обществу в целом.

⁴⁹ *Кондаков Н.И.* Логический словарь-справочник / АН СССР. Институт философии. М. : Наука, 1975. С. 7-8.

⁵⁰ Указанная возможность обеспечивается возможностью описания с помощью комплекса последовательных вопросов по принципу "да" или "нет" и представления любого числа в двоичной форме, которая на уровне элементарных операций подчиняется правилам Булевой алгебры.

⁵¹ Там же. С. 7-8.

⁵² То же самое следует и из принципа, выдвинутого английским философом XIV в. Уильямом Оккамом, что не следует умножать сущности без необходимости. Это означает, что решение не должно быть сложнее решаемой задачи, а предпочтение следует отдавать более простым теориям перед более сложными, если и те, и другие подтверждаются практикой.

⁵³ Данное высказывание выражает субъективную точку зрения авторов данной статьи.

⁵⁴ *Энгельс Фридрих.* Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека. М. : Политиздат, 1969. 18 с. Статья впервые опубликована в 1896 г. в журнале "Neue Zeit" (Jahrgang XIV, Bd. 2, S. 545-554).

⁵⁵ В публикации Юрия Мухина речь также идет, прежде всего, о "западной" науке, т.е. зарубежной по отношению к России.

⁵⁶ Ввиду затруднений с доступом в России к оригиналу книги В. Леонтьева с данным высказыванием можно ознакомиться в кн.: *Мухин Ю.И.* Сталин - хозяин СССР. М. : Алгоритм, 2008. С. 5-6.

⁵⁷ Там же. С. 6.

⁵⁸ *Бердников В.А., Осинов В.В.* Целевой подход как средство повышения объективности производственной и научной деятельности в условиях рынка : сб. тр. 7-й Международ. науч.-практ. конф. "Проблемы развития предприятий: теория и практика", г. Самара, 27-28 нояб. 2008 г. Секция 2. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2008. С. 13.

⁵⁹ Борис Ключников - доктор экономических наук, профессор, около четверти века работал в системе ООН, в том числе в ЮНЕСКО. В качестве эксперта занимался экономическим анализом 45 стран мира. На момент выхода цитируемой книги являлся главным научным сотрудником в институте востоковедения РАН.

⁶⁰ *Ключников Б.Ф.* ВТО - дорога в рабство. М. : Эксмо : Алгоритм, 2005. 384 с.

⁶¹ *Гранберг А.* Василий Леонтьев и его вклад в мировую экономическую науку. М. : ИДДК, 2007. URL: <http://institutions.com/download/referat.html>.

⁶² Данная точка зрения основана на том, что применительно к мнению о глобальности абсолютной истины оказывается неприменимой та же аргументация, что изложена нами в предыдущем абзаце, или аналогичная ей (не исключая и инверсный вариант).

⁶³ *Осипов В.В.* Функционально-целевой подход о проблематике... С. 73-103.

⁶⁴ *Бердников В.А., Осипов В.В.* О природе интуиции. Развитие рынка интеллектуальной собственности в Российской Федерации : сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф., 16-17 мая 2005 г. ; под общ. ред. Н.З. Мазур. Тольятти : НОУ "ТИТТиП"; Фонд "Развитие через образование", 2005. С. 37.

⁶⁵ Там же.

⁶⁶ *Гранберг А.* Указ. соч.

⁶⁷ *Блох А.* Законы Мерфи / пер. с англ. Е.Г. Гендель. Мн. : Попурри, 2004. С. 119.

⁶⁸ *Осипов В.В.* О некоторых особенностях... С. 218, 220, 222.

⁶⁹ *Осипов В.В.* Функционально-целевой подход... С.182-183.

⁷⁰ Определение дефиниции абсолютной истины см.: *Кондаков Н.И.* Логический словарь-справочник / АН СССР. Институт философии. М. : Наука, 1975. С. 7-8.

⁷¹ Антинаучность такого подхода косвенно подтверждается его поддержкой со стороны диалектического антипода науки - религии, на что уже обращалось внимание в данной статье.

⁷² К сожалению, творческие решения изобретательского уровня в области науки и экономической теории не признаются изобретениями, что вызвано, скорее всего, неготовностью патентных органов осуществлять экспертизу таких решений.

⁷³ СГЭУ - ФГОУ ВПО "Самарский государственный экономический университет" в г. Самаре (бывший знаменитый Куйбышевский плановый институт).

⁷⁴ НОУ ТИТТиП - НОУ Тольяттинский институт технического творчества и патентования, расположен в г. Тольятти. Помимо подготовки специалистов в области методологии и охраны интеллектуальной собственности, институт много лет подряд ведет большую научную и организационную работу в рамках методологии технического творчества и вопросов создания, охраны и использования интеллектуальной собственности. Одним из направлений этой работы является проведение традиционных ежегодных международных конференций по данной проблематике.

⁷⁵ *Осипов В.В.* Функционально-целевой подход... С. 179-182.

⁷⁶ См.: Там же. С. 180-182; *Бердников В.А., Булов В.Г.* Опыт постановки подходов управления информационным обеспечением инновационной деятельности на примере отечественных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 4.

THE FUNCTIONAL-TARGET APPROACH ABOUT CRITERIA OF ABSOLUTE TRUTH IN THE ECONOMIC THEORY AND PRACTICE

© 2016 Konovalova Mariya Evgenyevna
Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of Department "Economic theory"

© 2016 Osipov Vladimir Viktorovich
Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: kafedra_iteimeo@mail.ru, Osipov.4591@yandex.ru

Keywords: the functional-target approach, the absolute truth, a competition, philosophy, the economic theory, knowability of truth, relationship of fundamental science with practice, invention activity.

The philosophical notion of "absolute truth" in the context of its use in the economy was discussed. Confirmed the postulate of concreteness of the absolute truth. It is established, that the absolute truth is a very limited, simple and specific knowledge and not universal and comprehensive. Proved the fundamental knowability of absolute truth, the possibility and feasibility of its practical use. It was predicted the direction of the development of economic theory. In the analysis of situation the functional-target approach was used.

УДК 338.12:336

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕДИНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

© 2016 Корнеева Татьяна Анатольевна

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Архипова Наталья Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Шатунова Галина Александровна

кандидат экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: korneeva2004@bk.ru, arhipova2007@list.ru,

shatunova.g@yandex.ru

Ключевые слова: единое казначейство, денежные потоки, отчет о движении денежных средств, платежеспособность, оптимизация денежных потоков

Изложены подходы к проведению анализа эффективности управления денежными потоками при создании в компании единого казначейства.

Анализ функционирования единого казначейства крупной компании неразрывно связан с анализом денежных потоков (cash-flow-анализ) как составной частью анализа ее платежеспособности и финансовой устойчивости¹. Проведя анализ этих показателей, можно судить о степени эффективности работы персонала, осуществляющего управление денежными потоками компании, в частности, сотрудников единого казначейства.

Основной целью cash-flow-анализа компании является предоставление менеджменту полной и достоверной информации о движении денежных средств, эффективности их использования, сбалансированности денежных потоков (положительного и отрицательного) как по сегментам деятельности, так и временным периодам. Такой анализ должен основываться на сравне-

нии промежуточных отчетов о движении денежных средств с установленной в регламенте деятельности единого казначейства периодичностью.

Ряд показателей, характеризующих денежные потоки, можно разделить на кластеры:

- показатели изменения динамики денежных потоков;
- показатели качественных изменений денежных потоков;
- сальдирующие показатели движения денежных средств;
- показатели рентабельности, рассчитанные на основе чистого денежного потока;
- показатели эффективности использования денежных средств.

При определении показателей первого кластера необходимо выделить сегменты деятельности компании, конкретизировать источники поступления и направления выбытия денежных средств. Анализ показателей изменения в динамике денежных потоков компании служит базой для составления прогнозов притоков и оттоков капитала на последующие периоды. В ходе такого исследования сравниваются темпы роста как положительного, так и отрицательного денежных потоков. В свою очередь, коэффициент прироста чистого денежного потока свидетельствует об эффективности управления денежными потоками компании. Данный показатель говорит о способности капитала компании в денежной форме к самовозрастанию ее стоимости, что, в свою очередь, создает дополнительные возможности для расширения экономической базы компании в ближайшей перспективе.

Показатели следующего кластера можно использовать для оценки структуры притока, оттока денежных средств и чистого денежного потока. Данные качественных изменений денежных потоков характеризуют структурное влияние определенных операций на денежные потоки компании. Они демонстрируют составные элементы формирования денежных потоков с учетом особенностей бизнесов компании, при этом выделяются сегменты с наибольшим притоком денежных средств.

Показатели движения денежных средств, выделенные нами в третий кластер, характеризуют способность компании выполнять свои обязательства за счет собственных денежных средств. К ним относятся:

- коэффициент достаточности денежных средств из внутренних источников (выручка от продаж товаров (работ, услуг), основных и других активов, необходимых для выполнения всех обязательств), рассчитанный как отношение денежных средств к текущим пассивам;
- коэффициент покрытия оттока денежных средств, рассчитанный как отношение остатка на начало плюс поступление денежных средств к их оттоку.

В рамках четвертой группы рассматриваются показатели эффективности использования как активов, так и собственного капитала компании, в основе расчета которых используется показатель чистого денежного потока (рассматривается в качестве экономического эффекта). Показатели данного

кластера (показатели рентабельности) позволяют сравнивать темпы изменения чистого денежного потока с темпами изменения: собственного капитала; активов; выручки от продаж товаров (работ, услуг); оттока денежных средств.

Пятый кластер включает показатели, характеризующие эффективность расходования денежных средств. Для ее оценки рассчитываются показатели оборачиваемости денежных средств и их рентабельности. Из них, показатели оборачиваемости можно рассматривать как показатели ликвидности денежного потока, обеспечивающие поддержание постоянной платежеспособности компании.

Оптимизация денежных потоков в компании должна привести к увеличению оборачиваемости за счет оперативного перераспределения средств и устранения кассовых разрывов. Показатели рентабельности денежных средств рассчитываются путем сравнения остатка и притока денежных средств с выявленным финансовым результатом или чистым денежным потоком, при этом можно установить рентабельность остатка, притока и оттока денежных средств².

Для количественной оценки мероприятий по оптимизации денежных потоков в процессе функционирования единого казначейства компании можно рассчитать изменение каждого из показателей, оценить денежные потоки за два отчетных периода (до и после внедрения единого казначейства) по формуле

$$I \text{ казн}_i = Ki_{t1} / Ki_{t0},$$

где $I \text{ казн}_i$ - изменение i -го показателя, характеризующего денежные потоки;

Ki_{t1} - значение i -го показателя, характеризующего денежные потоки, после внедрения единого казначейства;

Ki_{t0} - значение i -го показателя, характеризующего денежные потоки, до внедрения единого казначейства.

Анализ эффективности от создания единого казначейства целесообразно дополнить оценкой нефинансовых показателей, характеризующих результативность такого процесса³. С целью оценки операционной эффективности процессов единого казначейства предлагается применение таких нефинансовых показателей, как среднее время прохождения заявки на оплату, среднее время согласования заявки, время задержки платежа, количество этапов согласования заявки на оплату, количество согласованных и отклоненных заявок на оплату, количество заявок, оформленных с ошибками, количество платежей, прошедших с опозданием, и т.д.

Для более детального анализа результативности работы единого казначейства компании и осмысления ключевых факторов, влияющих на ее эффективность, важны не только приведенные выше показатели, но и их аналитические разрезы, таковыми могут быть: уровень управления, приоритет

платежа, тип заявки на платеж, его вид, заказчик и исполнитель платежей, контрагент, временной период и т.д. Проводя исследование через различные аналитические разрезы можно сформировать представление о направлениях оптимизации денежных потоков.

Кроме анализа денежных потоков, необходимо дать оценку экономическому эффекту от создания единого казначейства и его функционирования, который выражается в уменьшении операционных расходов, в том числе расходов по обслуживанию "внешнего долга" за счет эффективного использования внутригруппового финансирования и в увеличении доходности от инвестирования свободных финансовых ресурсов.

¹ *Архипова Н.А., Поздеев В.Л.* Особенности функционально-стоимостного анализа системы управления организацией // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. Вып. 113. С. 41-44.

² *Корнеева Т.А., Кузьмина О.Н.* Развитие методики оценки затрат на функции системы учетно-аналитического обеспечения управления организацией // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 379. С. 40-47.

³ См.: *Корнеева Т.А., Степанов А.С.* Проблемные аспекты внедрения процессного подхода в управление промышленными предприятиями // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. Вып. 113. С. 30-35; *Кучинский А.В.* Внешний анализ сбалансированности денежных потоков инновационно-ориентированного предприятия // Экономические науки. 2010. № 72. С. 243-245.

THE SYSTEM OF INDICATORS OF ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF CREATION AND FUNCTIONING OF THE TOTAL TREASURY

© 2016 Korneeva Tatyana Anatolyevna
Doctor of Economics, Professor

© 2016 Arkhipova Natalya Anatolyevna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Shatunova Galina Alexandrovna
Candidate of Economics, Professor

Samara State University of Economics
E-mail: korneeva2004@bk.ru, arhipova2007@list.ru,
shatunova.g@yandex.ru

Keywords: treasury, cash flow, statement of cash flows, solvency, cash flow improvements.

Approaches to the analysis of the effectiveness of cash management in the creation of a common Treasury.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ПРИЕМКЕ ГРУЗА НА СКЛАДЕ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© 2016 Королев Владислав Олегович
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: korolev.logistic@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: склад, приемка, запасы, товар, груз.

Исследуются причины возникновения и устранения проблем при приемке грузов на складах. Выявляется значимость использования складов в логистических системах. Проводится разделение процесса приемки на этапы, определяются возможные проблемы, возникающие на каждом из этапов, и выявляются пути их устранения.

XXI в. ознаменовался как век великих открытий, причем не только в области науки но а так же и в других сферах человеческой жизни. Всего за полтора десятка лет было разработано множество методов по эффективному управлению предприятиями. Современные тенденции развития позволяют молодым компаниям за небольшой промежуток времени (2-4 года) занять значительное положение на рынке. Желание иметь большую прибыль, чем у любого из конкурентов, провоцирует руководителей к максимизации уровня оборачиваемости. Конечно этот метод позволяет существенно укрепить финансовое положение, однако существует и обратная сторона медали. Повышение оборачиваемости влечет за собой и повышение издержек (как постоянных так и переменных). Только те предприятия, которые будут максимально эффективно использовать имеющиеся ограниченные ресурсы (наравне с увеличением объема производства), добьются большего успеха, чем те, которые оптимизацию затрат проводят не эффективно (или не проводят вообще). Особенно важным данный вопрос является для тех предприятий, которые занимаются производством собственной продукции, а также для компаний с широкой оптовой/розничной сетью.

Хотя современная логистика является молодой наукой, однако она играет существенную роль в оптимизации затрат. Одним из самых узких мест производственных и/или оптово-розничных предприятий является работа складского комплекса. Решением проблем, связанных со складом занимается складская логистика, правильная работа которой позволяет снизить издержки компании на 30-50%.

В целом, на производственных предприятиях действует следующая общая схема по осуществлению основной деятельности:

1) В соответствии с планом производства оформляется заказ на покупку необходимых материалов, и делается последующая его оплата.

- 2) Поставщик осуществляет транспортировку груза на предприятие.
- 3) Осуществляется процесс приемки
- 4) В соответствии с планом производства происходит потребление ресурсов для создания готовой продукции и последующее ее размещение на складе.
- 5) Отгрузка готовой продукции потребителям и получение оплаты.

В данной статье будет подробно рассмотрен процесс приемки груза на склад.

Склад является важнейшей частью в логистической системе компании, т.к. его наличие позволяет получить следующие преимущества:

- обеспечение непрерывности производственного процесса путем своевременной доставки ресурсов на линию;
- переупаковка материалов для ускорения процесса производства;
- формирование страхового запаса, наличие которого позволяет осуществлять основную деятельность компании до последующего заказа при возникновении непредвиденных ситуаций (задержка поставки);
- хранение сезонных ресурсов (пополняются только в определенный сезон в году);
- формирование требуемого ассортимента продукции на отгрузку клиентам;
- хранение готовой продукции до ее последующей реализации.

Всегда следует помнить, что чрезмерное наличие запасов на складе только вредит компании, потому что фактически запасы - замороженные активы. В связи с этим следует очень внимательно решать поступаемые вопросы касательно складского комплекса.

Возвращаясь к основной теме статьи, следует расписать процесс приемки и возникновение возможных проблем, связанных с ней.

У каждого предприятия существует собственный набор правил и стандартов данного процесса, который ему лучше всего подходит, но в целом все они имеют общую структуру:

- Въезд транспорта на территорию компании. Контрольно-пропускной пункт (КПП) предназначен для того, чтобы обеспечить безопасность предприятия. Кроме этого, на КПП осуществляется проверка вывозимой продукции во избежание хищения. Нередко случается так, что машину просто не пропускают дальше, т.к. сотрудников просто не предупредили ней. В России бывают случаи, когда поставщик просто уезжает, а сотрудники КПП даже не предупреждают начальников склада об этом, вследствие чего тратится большое количество времени на устранение сложившейся проблемы. Иногда машину задерживают из-за изменившегося плана приемки на несколько часов или даже дней. Это также является дополнительными издержками. Решение в таких ситуациях элементарное - требуется полное сотрудничество всех отделов и максимальный обмен информации - отдел закупок предупреждает о поставке склад - склад предупреждает КПП.

- Перемещение транспорта в зону разгрузки и его подготовка. Когда грузовик приезжает в зону разгрузки, необходимо зафиксировать его колеса во избежание возникновения опасных ситуаций для сотрудников склада. Требуется установить на колеса специальные подставки, блокирующие движение. В этот момент времени водитель показывает наличные документы (счет-фактура, товарно-транспортная накладная, технический паспорт, удостоверение о качестве и прочее). Согласно статистике, около 60% времени затрачиваемое на приемку - теряется при проверке документов. Зачастую поставщик забывает прислать требуемые документы (или их необходимое количество). Очень важно оговаривать заранее какие документы и в каком количестве требуется предъявить. Далее проводится предварительный осмотр груза (соответствие фактического числа с планируемым). Если имеется недостача груза или повреждение внешнего вида упаковки, составляется соответствующий акт, на основании которого отдел логистики будет предъявлять претензии. Руководитель склада обязан обеспечивать выполнение данного процесса, т.к. при поступлении некачественного материала и не проведении должных мер, компания теряет собственные деньги. Отсутствие некоторых документов не должно останавливать процесс приемки. В таком случае составляется акт о фактическом наличии товара, а в кате приемки указывают, какие документы отсутствуют.

- Разгрузка фуры. Разгрузка осуществляется с помощью подъемно-транспортных средств (погрузчиками). Перед началом данной операции важно проверить состояние погрузчика. Если основные функции у него неисправны - найти альтернативное решение. Оператор должен быть знакомлен с инструкциями по эксплуатации, т.к. неграмотное использование этого средства легко может привести к повреждению груза или людей, а так же обязательно перед началом смены требуется пройти тест на наличие алкоголя в крови. Выгрузка материалов проводится во временную зону, откуда позднее происходит подготовка и перемещение в определенную ячейку склада. Отсутствие временной зоны хранения - большая ошибка, потому что в таком случае обязательно будет возникать путаница - какой груз был принят и где его найти потом, если выявлен брак.

- После того, как товар оказался на складе и был проверен на соответствие, водителю отдаются все необходимые подписанные документы и он может покидать территорию компании. На КПП его обязательно должны досмотреть, чтобы не было вывезено ничего из собственности компании без разрешения. Водителю в грузовик (при отсутствии погрузочной ramпы для погрузчика) доставляется тележка (рохля) с помощью которой он подводит паллеты к краю машины для ее последующей разгрузки. Бывают ситуации, когда сотрудники склада забывают забрать тележки и их увозят. Не говоря о том, что сами эти тележки стоят на самарском рынке более 100 000 руб., их отсутствие может просто остановить процесс разгрузки. Когда осуществляется приемка, водитель должен надевать специальное опознавательное снаряжение (например куртку и каску). В таком случае компания обеспечивает

его собственную безопасность во время разгрузки, а также его проще держать на виду.

- Оказавшийся во временной зоне груз при необходимости требуется переупаковать для более удобного хранения на складе. В идеальном варианте желательно иметь автоматическую систему распределения по складу. Другими словами - поступившему материалу присваивается конкретная ячейка распределения. Такие системы позволяют исключить влияние человеческого фактора. Эффективность работ склада повысится, если разделить его на зоны, предназначенные для конкретного груза (ряд стеллажей для сырья, ряд для готовой продукции, ряд для комплекующих материалов). В таком случае скорость реакции сотрудников на запрос от производства будет высокой.

1. Процесс приемки товара на склад. URL: http://www.sitmag.ru/article/azbuka/2008_04_A_2008_09_29-20_45_55.

2. *Агафонова А.Н., Шумакова В.Н.* Условия эффективного функционирования склада в логистической системе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102).

3. *Кондратьева А. К.* Рынок услуг как динамично развивающееся явление в современном обществе // Молодой ученый. 2013. № 12. С. 317-321.

4. *Николаева Т.И.* Логистический аутсорсинг в перевозках сборных грузов и перспективы его развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 3 (113).

5. *Самойлов П.В., Смачкова Л.В., Лукинова О.А., Писаренко Н.Д.* Моделирование системы распределения товаров на складе с помощью случайных процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 10 (96).

THE MAIN PROBLEMS ARISE IN THE ACCEPTANCE OF THE GOODS IN A WAREHOUSE SOLUTIONS

© 2016 Korolev Vladislav Olegovich
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: korolev.logistic@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: warehouse, receiving, inventory, goods, cargo.

A study on the origin and correct problems with the acceptance of goods in warehouses. Revealed the importance of the use of warehouses in logistics systems. The separation was carried acceptance process into stages, identifies possible problems arising at each stage, and identify ways to address them.

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СЕТЕВОЙ КОМПАНИИ

© 2016 Косенкова Екатерина Леонидовна
кандидат экономических наук
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону
E-mail: matveeva_lg@mail.ru

Ключевые слова: кадровый потенциал, импортозамещение, кадровая политика.

Рассмотрены особенности управления кадровым потенциалом сетевых компаний в современных условиях хозяйствования. Представлена концепция механизма управления кадровым потенциалом на основе трехуровневого принципа международного менеджмента.

В контексте определения способов адаптации современных сетевых компаний к новым условиям хозяйствования, в которых в качестве главного макроэкономического императива обозначен курс на импортозамещение, следует отметить, что только те из них, которые ориентированы на завоевание (или удержание) конкурентных позиций не только на внутренних, но и на внешних рынках, будут способны сохранять свою устойчивость, несмотря на возрастающие внешние вызовы. В то же время обозначенное расширение границ влияния компаний в сочетании с географической рассредоточенностью их подразделений существенно усложняет управление процессами коммуникаций кадрового потенциала, важнейшим качеством которого становится своего рода "сетевая адаптивность" - способность к эффективному взаимодействию в сети. Это отвечает и самой природе сетевой интеграции, которая, по сравнению с традиционными объединениями (когда дочерние предприятия были "привязаны" через акционерный капитал к материнской компании), должна обладать большей гибкостью и лучшей адаптивностью к условиям современного рынка.

Иными словами, так или иначе, современная глобальная экономика, нестабильная, изменившаяся под воздействием политических и экономических санкций в адрес России, выдвигает новые требования к управлению кадровым потенциалом сетевых компаний, отличные от тех, что применялись ранее. В таких механизмах все большее значение начинают приобретать знания (как управленцев, так и других работников компаний), реализуемые в системе "человек-производство" и особенно проявляющиеся в кооперационных взаимодействиях участников сетевой структуры.

Следует акцентировать при этом, что ключевая роль механизма кадровой политики смещается от влияния на различные хозяйственные структуры

сети к компетенциям, формированию конкурентоспособности работников компании, коммуникациям и информационным системам для большей эффективности процессов формирования, распределения по этапам технологического взаимодействия и функционирования трудовых ресурсов. Действенный механизм кадровой политики сетевой компании призван также способствовать успешной внутрисетевой ротации кадров, рациональному распределению, обмену и использованию рабочей силы по каналам сетевых структур, стимулированию к инновациям и обеспечению мобильности кадров. Очевидно, что носителем знания в данном контексте могут выступать работники, обладающие инновационным потенциалом, роль которых в современных сетях постоянно возрастает.

Таким образом, кадровая политика сетевой компании в заданном контексте представляет собой институциональную основу, включающую правила, нормы и принципы управления кадровым потенциалом в соответствии со стратегией развития сетевой структуры. В свою очередь, механизм кадровой политики сетевой компании и его неотъемлемая составляющая - механизм управления кадровым потенциалом - это активный элемент всей системы управления, который, благодаря наличию соответствующих инструментов поддержки принятия решений, обеспечивает воздействие на факторы - количественные и качественные характеристики кадрового потенциала, определяющие эффективность достижения целей.

Механизм управления кадровым потенциалом сети, основанный на системном подходе и максимально полно учитывающий специфику формы организации бизнеса, является тем инструментом, который позволяет эффективно осуществлять кадровую политику, что накладывает на него соответствующие требования, а также определяет большую (по сравнению с другими организациями) сложность в субъектно-объектном и структурно-функциональном аспекте. В частности, если речь идет региональных сетевых компаниях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, то структура компетенций их работников представлена как во внутрисетевом, региональном, так и глобальном разрезе. Это объясняется особой ролью таких компаний для развития региона и определяемой этим спецификой государственной политики в их адрес, реализуемой в границах отдельных региональных систем, как более мобильных по сравнению с макроуровнем в принятии такого рода решений. При этом на глобальном уровне реализуется классический трехуровневый принцип международного менеджмента, каждый из которых имеет свои функции:

- высший уровень, выполняющий функции стратегического характера (в т.ч. координирующая роль в условиях глобализации и обусловленным этим ростом международных связей, расширением масштабов производства, повышением значимости инноваций в управлении кадрами сети) и определяющий в целом политику деятельности компании;

- средний уровень, в функции которого входит текущий контроль и обеспечение эффективности и слаженности работы подразделений сети;

- низший уровень, занимающийся оперативно-хозяйственной деятельностью в отдельных структурных подразделениях компании.

В функции высшего уровня управления входит также разработка и анализ общекорпоративной стратегии, эффективного "бизнес-портфеля" компании (решения о переходе на новые виды деятельности или технологии, о выходе на новые рынки, о сокращении присутствия в определенном регионе и тому подобное), а также оценка деятельности исполнительных должностных лиц этого звена управления. Для глобальных сетевых компаний, структурированных по дивизионно-региональному принципу, характерна трехуровневая модель иерархии, в соответствии с которых осуществляется внедрение инноваций в управление кадровым потенциалом.

Учитывая значимое место и роль сетевых компаний в современной экономике России, следует отметить, что проводимая ими кадровая политика рассматривается своего рода связующим звеном между кадровой политикой государства на региональном и федеральном уровнях и адаптирующей к внешним макроэкономическим условиям системой управления кадровым потенциалом таких компаний. Иными словами, кадровая политика сетевой компании определяет ее отношения с внешним окружением (государственными органами, хозяйствующими субъектами экономики и социальной сферы, включая вузы), а также с работниками компании в рамках тактических и стратегических целей. А механизм управления трудовым потенциалом является инструментом реализации кадровой политики и ключевым блоком системы управления в целом с учетом позиционирования труда как важнейшего фактора-ресурса ее позитивной динамики.

Эти концептуальные установки предполагают разработку конструкции такого механизма с позиции программно-целевого и кибернетического подходов, что позволяет, во-первых, идентифицировать его цели, субъектно-объектную определенность с учетом структурно-функциональной иерархии компании, ресурсное обеспечение, направления и масштабы каналов-коммуникаций между работниками и коллективами; во-вторых, наполнить данный механизм расчетно-аналитическим инструментарием поддержки принятия управленческих решений, в том числе информационным; в-третьих, усилить практическую значимость кадровой политики не только в тактическом, но и стратегическом аспекте за счет включения в структуру механизма контура обратной связи, позволяющего осуществлять своевременную коррекцию будущих управленческих решений в зависимости от результатов управления предыдущего этапа, а также в сопряжении со стратегическими планами компании и императивами внешнего окружения.

1. *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Структура информационно-знаниевой экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73.

2. *Измайлов А.М., Ашмарина С.И.* Факторы и тенденции развития информационно-знаниевой среды // Инновационная деятельность. 2014. № 3 (30). С. 27-31.

3. *Измайлов А.М.* Влияние информационно-знаниевой среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. / редкол.: Л.В. Винницкий, Е.А. Захарова, С.Б. Си-нецкий, Г.И. Ладошина. 2014. С. 81-82.

4. *Измайлов А.М.* Особенности конкуренции и проблемы отечественного фармацевтического рынка // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-2. С. 233-237.

5. *Матвеева Л.Г.* Инновационный потенциал промышленности Юга России: инструментарий управления в целях снижения региональной асимметрии // Региональная экономика. Юг России. 2014. № 1 (93). С. 42-54.

6. *Сурма И.В.* Проблема соотношения компетенций в современных корпоративных стратегиях ТНК // Государственное управление. Электронный вестник. 2011. № 28.

THE CONCEPT OF FORMATION MECHANISM OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT NETWORK COMPANY

© 2016 Kosenkova Ekaterina Leonidovna
Candidate of Economics
Southern Federal University, Rostov-on-don
E-mail: matveeva_lg@mail.ru

Keywords: personnel potential, import substitution, staffing policy.

In the article the peculiarities of talent management grid companies in the current economic conditions. Presented concept of the mechanism of talent management on the basis of three-level principle of international management.

УДК 331.108.2

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ АУТСТАФФИНГА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2016 Кравчина Ксения Викторовна
студент

© 2016 Иртегова Евгения Германовна
ассистент

Самарский государственный технический университет
E-mail: ksenija25@rambler.ru

Ключевые слова: кадровая стратегия, привлечение временного персонала, аутстаффинг.

Рассматривается аутстаффинг как стратегия привлечения временного персонала, возможности его использования на отечественных предприятиях. Оцениваются положительные и отрицательные аспекты его применения.

На сегодняшний день существует достаточно много видов различного рода кадровых стратегий, которые используются на практике, при этом выбор конкретного направления обусловлен в каждой организации, прежде всего, потребностями конкретного бизнеса. Для одних предприятий предпочтительным являются инвестиции в обучение и развитие своих работников, для других - получение уже подготовленных специалистов на конкретный срок, что сокращает расходы на персонал. На отечественном рынке труда сложилось несколько стратегий привлечения временного персонала, например, аутсорсинг, аутстаффинг, аренда персонала в рамках договора подряда.

Аутстаффинг (дословно переводится как "вне штата") характеризует отношения, когда работодатель часть своих сотрудников выводит за рамки штата предприятия и передает другой организации, которая на себя берет функции работодателя и "поставки" таких работников на предприятие обратно, где ранее они трудились. К аутстаффингу персонала прибегают предприятия, в уставных документах которых содержатся ограничения по штатной численности, но при этом объем их производства требует большего числа сотрудников. Например, осенью из организации увольняется несколько юристов. Перед началом налоговой проверки, весной, организация приобретает услуги третьих лиц по подбору необходимых сотрудников, и по договору аутстаффинга на определенный срок привлекается снова группа юристов.

Аутстаффинг делает трудовые ресурсы предприятия более мобильными и при этом не увеличивает штат сотрудников. Кадровое агентство в рамках данной услуги для сотрудников клиента становится юридическим работодателем, принимает обязательства работодателя по отношению к сотрудникам, рассчитывает и выплачивает им заработную плату, берет на себя ответственность в отношениях с налоговыми органами¹.

В результате пользователи, которые заключили договор на аутстаффинг, значительно снижают свои финансовые затраты на содержание персонала, а также за счет снижения документооборота экономят время (ведение бухгалтерии и кадрового делопроизводства). Кроме того, пользователи услуги аутстаффинга получают следующие преимущества:

- сокращение расходов на администрирование и ведение кадрового учета, освобождение от обязанности расчет и перечисления налогов по каждому сотруднику и оформление всей необходимой для этого документации;

- сокращение расходов при поиске квалифицированного персонала и сохранение в штате ценных сотрудников, избавление себя от иных связанных с набором персонала проблем;

- в целях выполнения сезонных работ возможность использования труда работников без оформления их в постоянный штат;

- снижение юридической ответственности за персонал;
- решение проблем, которые связаны с заполнением "непопулярных" вакансий;
- отсутствие проблемы текучести кадров;
- возможность максимальной оптимизации штатного расписания;
- рост инвестиционной привлекательности предприятия;
- возможность продолжения использования упрощенной системы налогообложения;
- избавление предприятия от проблем, которые связаны с проверками работающего персонала различными проверяющими структурами (например, миграционной службой).

При этом опытный провайдер услуг аутстаффинга имеет возможность взять на себя весомую долю дополнительных функций:

- оформление и оплата отпусков, больничных листов;
- предоставление по требованию работника различных справок;
- расчет и выплата работнику заработной платы, налоговых отчислений и всех обязательных платежей в соответствии с законодательством;
- оформление командировок сотрудников;
- предоставление работнику услуг медицинского страхования;
- предоставление работнику страхования жизни и здоровья;
- обеспечение работников питанием;
- выплату работникам различных видов компенсаций: за мобильную связь, использование автомобиля, проезд;
- обеспечение работников спецодеждой, униформой;
- организация обучения сотрудников.

До сих пор на российском рынке услуги по лизингу персонала, а также выводу сотрудников из штата (аутстаффинг) считают относительно новыми, при этом они существуют на Западе давно и применяются достаточно часто. За рубежом более 27% кадрового рынка составляет объем услуг по лизингу персонала. Например, численность американцев, которые находятся в штате стафф-провайдеров составляет более 2,5 млн, а в странах - членах Европейского союза в течение года кадровые агентства трудоустраивают до 7 млн работников. Во Франции представляется возможным судить о темпах роста спроса на заемный труд, где количество штатных сотрудников в десяток раз меньше, чем лизинговых².

Понятие "лизинг персонала" в России существует с 1990-х гг. Индустрия данной услуги по России растет стремительно, в среднем на 20-30% в год, а процент меняется в зависимости от развитости конкретного региона, при этом большая часть рынка остается не охвачена. Изначально к технологии заемного труда преимущественно обращались крупные западные компании. На сегодняшний день доля российских заказчиков значительно увеличилась на этом рынке. Но, конечно, и сегодня ино-

странные представительства значительным образом обходят отечественных работодателей по количеству обращений за услугой лизинг персонала и аутстаффинг.

К услуге лизинга персонала прибегают компании разных отраслей - это промышленные предприятия, банки, розничные торговые сети, компании сектора FMCG и др. Прогнозируемый рост данной сферы услуг по России, прежде всего, связан с ростом осведомленности предприятий о возможности использования новых законных схем ведения бизнеса, а также с развитием различных отраслей рынка, особенно промышленности³.

Все вышеперечисленное говорит о плюсах аутстаффинга, в связи с чем представляется необходимым отметить и минусы данной стратегии:

- сотрудники могут относиться негативно к компании, которая официальным работодателем по документам не является;
- отсутствие возможности в полном объеме контролировать мотивированность работников и повышать степень их профессионального развития;
- невозможность осуществления полного контроля за качеством выполняемой сотрудниками работы, но, эта проблема в большей мере возникает тогда, когда компания-провайдер меняет состав менеджеров достаточно часто;
- отсутствие определенных гарантий, что конкретный сотрудник над поставленной задачей начнет трудиться в оговоренный период и закончит свою работу с надлежащим качеством и вовремя.

Аутстаффинг также имеет свои плюсы и минусы для работников, чей заемный труд используется. Как отмечается в научной литературе, наиболее частыми причинами, побудившими начать работать по аутстаффингу, стали следующие: официальное оформление в штат; обеспечение гарантий (трудовых и социальных); гарантированная стабильная заработная плата; возможность смены работодателей без осуществления их поиска самостоятельно. Тем не менее, достаточно большой процент опрошенных работников, которые работали или продолжают работать в условиях аутстаффинга, считают, что данная форма деятельности преимуществ вовсе не имеет.

Для персонала основными недостатками аутстаффинга является отсутствие уверенности в постоянном наличии работы; отсутствие разнообразных льгот и привилегий, которыми имеют возможность пользоваться работники из постоянного штата; отсутствие возможностей построения в своей профессиональной сфере карьеры; зачастую низкий уровень заработной платы.

Таким образом, предприятия к услуге лизинга персонала (аутстаффинга) прибегают в следующих случаях. Во-первых, если у небольшой организации возникла необходимость привлечения высококвалифицированных специалистов, потребность в которых постоянного характера не носит, содержать таких специалистов возможности нет, а услуга данных специалистов не предоставляются специализированными

компаниями-провайдерами востребованных услуг. Во-вторых, временное привлечение работников необходимо в случае наступления отпускного периода при условии, что некоторых специалистов в организации из штатных сотрудников никто не может заменить. В-третьих, схема лизинга персонала используется, если предприятие желает минимизировать свои налоговые потери при исчислении так называемого фонда оплаты труда и упростить процедуру отношений с привлеченными специалистами. В-четвертых, иностранные компании, которые желают открыть представительство в короткие сроки и начать в России свою деятельность также прибегают к кадровому лизингу и берут весь необходимый штат сотрудников лизин. Такими услугами лизинга персонала воспользоваться могут и отечественные предприниматели, например, при создании региональных филиалов. Важно также отметить, что руководство предприятия, принимающее решение об использовании такой стратегии привлечения временного персонала, как аутстаффинг, помимо очевидных преимуществ, всегда должно помнить и об отрицательных аспектах данной технологии.

¹ Долженкова Ю.В. Аутстаффинг в системе кадровых услуг // Труд и социальные отношения. 2011. № 7. С. 34-39.

² Смирных Л.И. Нестандартные трудовые договора: опыт использования предприятиями. М. : Изд. дом гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2010. 40 с.

³ Котляров И.Д. Аутсорсинг персонала и аутстаффинг как инструменты усиления отчуждения труда // Вестник Ивановского государственного университета. Серия "Экономика". 2012. № 1. С. 44-46.

PRESENT AND FUTURE OUTSTAFFING DOMESTIC ENTERPRISES

© 2016 Kravchina Kseniya Viktorovna
Student

© 2016 Irtegova Evgeniya Germanovna
Assistant

Samara State Technical University
E-mail: ksenijia25@rambler.ru

Keywords: staffing strategy, temporary assistance, outstaffing.

The article discusses outstaffing as a strategy to attract temporary staff, the possibility of its use in domestic enterprises. Assessed the positive and negative aspects of its use.

РАЗВИТИЕ И СТИМУЛИРОВАНИЕ НЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

© 2016 Краснянская Яна Петровна
магистрант

© 2016 Щуцкая Александра Викторовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yana163_93@mail.ru, avs2020@yandex.ru

Ключевые слова: сельские территории, сельский туризм, культура, народные промыслы, малый бизнес

Рассматриваются возможности развития несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности Самарской области, анализируются перспективы развития народных промыслов и сельского туризма, предлагаются меры по поддержке туризма.

В настоящее время для нашей страны особое значение имеют проблемы повышения социально-экономического развития сельских территорий. Это связано прежде всего с тем, что в сельской местности наблюдается снижение уровня жизни, высок уровень безработицы, падают доходы населения. Именно из-за этих причин в большей степени и происходит массовый отток населения из сел и деревень в города.

Во многих странах сельским территориям оказывается разносторонняя поддержка, создаются дополнительные рабочие места и обеспечивается занятость населения. Традиционно основным видом деятельности для жителей сельской местности многие годы являлось сельское хозяйство. Длительное время в России наблюдалась неблагоприятная ситуация в этой сфере. Только в последние годы удалось улучшить экономические показатели развития этой отрасли. Так, например, в 2015г. в сельском хозяйстве наблюдались самые высокие темпы роста объемов производства по сравнению с предыдущим годом - 3,5% (при общем снижении валового внутреннего продукта в РФ на 3,7%)¹. Однако современное положение сельского хозяйства по-прежнему остается непростым. Без сомнения, необходимо продолжать уделять внимание проблемам АПК, но в то же время некоторые эксперты сегодня заявляют о том, что повысить качество жизни в сельской местности можно и другими способами. В частности, поддерживать проекты по развитию и стимулированию несельскохозяйственных видов деятельности. В России несельскохозяйственные виды деятельности могут стать одним из основных источников получения дохода сель-

ских жителей. Однако у нас пока недостаточно опыта осуществления подобных программ по развитию села.

Основными направлениями развития малого несельскохозяйственного бизнеса в сельской местности России являются:

- переработка сельскохозяйственного сырья и продукции;
- торговля и организация общественного питания в сельских населенных пунктах;
- бытовые услуги для жителей сел;
- строительство жилых домов и зданий производственного назначения;
- производство товаров народных промыслов, развитие ремесел;
- сбор и переработка дикорастущих растений, плодов, ягод, грибов;
- сельский туризм, в том числе охотничий и рыболовный, и др.;
- транспортные услуги и прочие виды услуг.

В настоящий момент реализуется несколько программ по стимулированию и поддержке несельскохозяйственных видов деятельности. Сегодня Министерство сельского хозяйства Российской Федерации работает над улучшениями Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг., одной из целей которой является поддержка развития несельскохозяйственной деятельности в сельской местности. Действует и постановление Правительства Самарской области от 27 октября 2010 г. № 541, согласно которому на территории Самарской области утверждена Концепция развития сельского туризма. Кроме того, Самарский региональный филиал ОАО "РоссельхозБанк" осуществляет кредитование крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей, сельскохозяйственных потребительских и кредитных потребительских кооперативов, а также иных субъектов малого предпринимательства. По кредитным продуктам и программам кредитования предусмотрены следующие условия:

- предоставление кредитов в форме единовременного кредита или кредитной линии;
- возможность выбора индивидуального графика погашения основного долга по кредиту. Возможность получения льготного периода по отсрочке погашения основного долга по кредиту;
- установление графика погашения процентов по кредиту ежемесячными/ежеквартальными платежами².

Для роста занятости населения сельских территорий в настоящий момент предлагается множество способов. Так, например, Россия обладает огромным потенциалом для развития сельского туризма. Выделяют следующие основные направления развития сельского туризма:

- сдача в аренду домов в сельской местности в экологически чистых районах;
- организация "сельских" поездок с предоставлением проживания и питания туристов в деревенском (фермерском) доме, ознакомление с традиционным сельским бытом, ремеслами;

- создание туристских деревень на базе уже существующих сельских поселений с традиционной деревянной архитектурой, расположенных в живописной местности;

- развитие народных промыслов.

Исторически в Самарской области занимались вышивкой шерстяными нитками и бисером деталей одежды, предметов интерьера и ковров. Местные жители славились изготовлением прялок, деревянных кувшинов. Область известна домовой резьбой: долотной, пропильной, рельефной, накладной. А монахини Самарского женского Иверского монастыря достигли значительных высот в искусстве самыми разнообразными приемами. Существует понятие "самарская школа" вышивки. Распространено в области также плетение домашней утвари и мебели из лозы. В области существует несколько музеев и центров народных художественных промыслов.

Необходимо отметить, что Самарская область, наряду с некоторыми другими регионами РФ, обладает разнообразным культурным наследием, традициями и ресурсами для развития и реализации культурного и духовного потенциала его жителей. Примером несельскохозяйственных видов деятельности может служить развитие сельских народных промыслов. Успешными примерами создания и продвижения этнокультурных туристских объектов в субъектах РФ являются: центр агротуризма "Сельский уют" (с. Алькино, Похвистневский район, Самарская область); Межрегиональный фестиваль народов Икского региона "Земля предков" (с. Ермакеево, Республика Башкортостан); Республиканский праздник гармонии (г. Янаул, Республика Башкортостан); праздник народных мастеров России (г. Каргополь, Архангельская область); фестиваль "Древо жизни" (с. Пяж-озеро, Вологодская область) и др.³

В Самарской области есть все предпосылки для развития сельского туризма и народных промыслов. По оценкам Всемирной туристской организации, сельский туризм (агротуризм), является одним из направлений экологического туризма и объединяет множество различных видов отдыха, развивается стремительными темпами в зарубежных странах, а также входит в число основных стратегических направлений развития туризма в мире до 2020 г. Во многих европейских странах сельский туризм очень популярен сегодня и приносит около 20-30 % общего дохода от туристического бизнеса⁴.

В ряде развитых стран Западной Европы, таких как Франция, Великобритания, Голландия, Ирландия, Германия, Испания занятие сельским туризмом поддерживается на государственном уровне и рассматривается как неотъемлемая часть программы комплексного социально-экономического развития села. Об этом говорит и большое количество объектов сельского туризма в странах Европы. Так, во Франции их насчитывается около 45000, в Испании 14000, в Австрии - 3000. К сожалению, в России пока число объектов сельского туризма около 1500⁵.

Необходимо помнить о том, что развитие альтернативных видов деятельности на селе невозможно без должной государственной поддержки, особенно в ней нуждаются малые формы хозяйствования на этапе их ста-

новления. Эта поддержка на уровне Самарской области и сельских муниципальных образований, на наш взгляд, должна быть предоставлена:

- в форме бесплатных информационных и консультационных услуг для жителей сельской районов;
- льготным кредитованием граждан, которые хотят заниматься предпринимательской деятельностью;
- возможностью платить налоги по льготному налогообложению;
- улучшением транспортной инфраструктуры сельской местности, средств связи;
- возможностью получить гранты по проектам, которые имеют особую социальную значимость для региона в целом и отдельных муниципальных районов.

В настоящий момент государственная поддержка осуществляется только лишь на федеральном уровне и по трем направлениям:

- по линии Минсельхоза России - это предоставление субсидируемых кредитов на развитие несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства;
- по линии Ростуризма - это проведение мероприятий федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011-2018 годы";
- программа Министерства экономического развития России по поддержке малого и среднего предпринимательства.

SWOT-анализ развития туристического комплекса Самарской области

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное географическое положение, близость к центрам культурно-познавательного и религиозного туризма	Недостаточное понимание роли сельского туризма в развитии региона
Развитая транспортная сеть	Слабая предпринимательская активность и слабое финансирование культурных мероприятий
Наличие архитектурных, археологических и исторических памятников	Преобладание въездного туризма над внутренним
Повышение престижа Самарской области в связи с подготовкой к чемпионату мира по футболу в 2018 г.	Невысокое разнообразие видов услуг и низкое качество обслуживания в целом
Возможности	Угрозы
Улучшение инфраструктуры села	Спад деловой активности, в связи с кризисной ситуацией в экономике
Повышение спроса на отечественные туристические услуги, в том числе сельский туризм	Несовершенство законодательной базы по некоторым вопросам в туристической деятельности
Посещение объектов сельского туризма иностранцами гражданами, приезжающими в Самару в связи с проведением чемпионата мира по футболу 2018 г.	Значительные трудности в привлечении высококвалифицированных кадров в сферу туризма

Важно внедрять и новые формы поддержки культуры и туризма: благотворительную и меценатскую деятельность, механизмы частно-государственного и частно-муниципального партнерства.

Оценка наиболее важных сильных и слабых сторон развития сельского туризма в Самарской области, а также возможностей и рисков в этой сфере деятельности была проведена с помощью метода SWOT-анализа (см. таблицу).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в Самарской области есть предпосылки для развития несельскохозяйственных видов деятельности, наиболее перспективными из которых являются народные промыслы и сельский туризм. Для того чтобы повысить привлекательность подобных видов деятельности необходимо предоставлять населению и инвесторам как можно больше информации о возможности реализации подобных проектов, разработать систему мер или программу поддержки со стороны государственных и муниципальных органов власти.

¹ Социально-экономическое положение России. 2015 год. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/social/osn-12-2015.pdf.

² Сельский туризм // Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области. URL: mcx.samregion.ru.

³ Полянкова Н.В., Хасаев Г.Р. Эффективные муниципальные практики развития социокультурной среды и музейного дела // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 9. С. 28.

⁴ Сельский туризм в России // Официальный портал Федерального центра сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса. URL: mcx-consult.ru.

⁵ Проблемы и перспективы развития сельских территорий : монография / Е.В. Автайкина [и др.] / под общ. ред. С.С. Чернова. Новосибирск : ЦРНС, 2013.

DEVELOPMENT AND PROMOTION OF NON-AGRICULTURAL ACTIVITIES IN RURAL AREAS

© 2016 Krasnyanskaya Yana Petrovna
Undergraduate

© 2016 Shchutskaya Alexandra Viktorovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: yana163_93@mail.ru, avs2020@yandex.ru

Keywords: rural areas, rural tourism, culture, crafts, small and mid-size companies.

The article deals with possibilities of development of non-agricultural activities in rural areas in Samara region. Authors analyze prospects of development of handicrafts and rural tourism and offer measures supporting tourism.

РОЛЬ ВАЛЮТНОГО КУРСА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

© 2016 Крейцберг Станислав Юрьевич
магистрант

© 2016 Вишневер Вадим Яковлевич
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ab3535@mail.ru

Ключевые слова: валюта, валютный курс, валютная система, резервная валюта, конвертируемая валюта.

Осуществлен анализ роли валютного курса в системе экономических отношений. Выявлены функции валютного курса в современной экономике России.

Понятие "валютный курс" неразрывно связано с понятием "валюта", которое имеет в настоящее время несколько значений. Самое распространенное из них расшифровывает понятие "валюта" как денежную единицу страны, то есть ее национальную денежную единицу, если смотреть с позиции той страны, в которой она обращается как основная, и расчетная единица для той страны, которая совершает операции с помощью этой денежной единицы, не являющейся по отношению к данной стране основной валютой.

Одна из задач мировой валютной системы состоит в том, чтобы способствовать расширению международной торговли¹, поэтому валюта любой страны должна обладать возможностью конвертации, будь то полная или частичная конвертация. От степени конвертации валюты зависит возможность страны совершать операции на международных финансовых рынках. Степень конвертируемости определяется наличием ограничений для конкретной валюты и обязательных условий для конвертации. К таким условиям относятся:

- полное удовлетворение спроса на товары и услуги;
- развитые внутренние и внешние экономические отношения;
- обеспечение беспрепятственного обмена своей валюты на иностранные;
- наличие стабильной финансово-кредитной системы;
- наличие конкурентоспособной экспортной составляющей.

То есть свободно конвертируемая валюта не имеет ограничений по обмену на другие иностранные валюты и имеет полную "обратимость". Такая валюта имеет широкую сферу обмена, включая экспортно-импортные операции, получение иностранных инвестиций, либо внешнее кредитование. В

настоящее время российский рубль относится к категории свободно конвертируемых валют, так как государство перестало вводить ограничения на законодательном уровне по совершению отдельных видов операций для резидентов².

Что касается частично конвертируемой валюты, то в этом случае государство законодательно предусматривает ряд ограничений по совершению операций с национальной валютой.

Третий тип валюты - неконвертируемая, то есть такая валюта, которая обращается только в пределах одной страны и не обменивается на иностранные валюты. Тип валюты определяет МВФ (Международный валютный фонд).

Говоря о понятии "валюта" следует отметить роль клиринговой валюты, так как Россия имела подобный опыт в своей истории.

Клиринговая валюта - денежная единица, которая применяется только в безналичной форме между странами-участниками платежного соглашения по поводу взаимных расчетов за товары или услуги. Валютный клиринг применяют, когда одна или несколько из стран-участниц не имеют достаточно количества свободно конвертируемой валюты. В истории клиринговых расчетов рубль выступал в качестве валюты клиринга. Клиринговые рубли обменивались на национальные валюты других стран по официальному курсу, а движение данных рублей отражалось путем записи на счетах в уполномоченных банках, валюта клиринга не использовалась во внутренних расчетах между странами-участниками соглашения. Сумма записей определяла взаимной поставкой товаров и услуг стран, участвовавших в соглашении. В настоящее время Россия пытается создать Платежный союз, что является попыткой к возвращению многосторонних соглашений клиринга. Удачным примером является создание Таможенного союза и Евразийского экономического союза, то есть Россия старается восстановить зарекомендовавшую себя практику платежного клиринга.

Необходимо также выявить понятие "резервная валюта" при рассмотрении особенностей валюты. Исторически функцию первой резервной валюты взял на себя английский фунт стерлингов. Это было ожидаемо, так как Англия имела большие колониальные владения, в которых расчет производился в фунтах стерлингах. В Англии также имело место бурное развитие промышленности и торговли. Позднее Соединенные Штаты Америки начали свое бурное развитие, чем вызвали замещение фунтов стерлингов своей национальной валютой - долларом. Окончательно роль резервной валюты доллар взял на себя в 1944 г., согласно решению Бреттон-Вудской конференции. В настоящее время доллар - мировая резервная валюта, то есть в долларах совершается большинство экспортно-импортных и других операций на международных рынках.

Перейдя к понятию "валютный курс", следует сказать, что валютным курсом называется тождество двух валют в определенной пропорции по от-

ношению друг к другу, говоря по-другому, это цена одной валюты, выраженная через другую валюту. Далее рассмотрим основной понятийный аппарат, связанный с понятием валютного курса.

Существуют следующие категории валютного курса:

- фиксированный, то есть курс валют, установленный государством на законодательном уровне;
- плавающий, устанавливаемый в процессе торгов на валютной бирже;
- кросс-курс, то есть соотношение двух валют, которое зависит от третьей валюты;
- текущий, то есть курс наличной сделки, по которой проводятся операции в течение 2-х дней;
- форвардный, курс расчета по валютному контракту через определенное время, после его заключения.

Всегда в сделке существует две стороны: продавец и покупатель. Поэтому, применительно к валютному курсу так же существуют понятия "курс покупателя" и "курс продавца", которые устанавливаются на основе фиксинга, то есть определения межбанковского спроса и предложения по каждой отдельно взятой валюте.

Курс продавца означает, что банк продает иностранную валюту в обмен на национальную, а курс покупателя отражает намерение банка купить иностранную валюту в обмен на национальную. Курс продавца является более высоким и разница между курсами продавца и покупателя называется маржой или прибылью.

Валютные курсы отражаются парой валют, то есть в паре USD/RUB показано, сколько рублей содержится в одном долларе США. То есть обычно при отображении валютной пары, первая валюта является торгуемой (валюта, которая продается или покупается), а вторая называется валютой котировки, которая служит для оценки торгуемой валюты. Такая трактовка валютной пары происходит при прямой котировке (цена определенной суммы иностранной валюты выражается в изменяющемся количестве единиц национальной валюты). В настоящее время широко распространена и обратная, и прямая котировки. Стоит отметить, что обратная котировка курса - это цена единицы местной валюты, которая выражена в переменном количестве единиц иностранной валюты.

Таким образом, обратный курс для иностранных партнеров равнозначен котировкам в их стране (например, USD/RUB в России становится RUB/USD в США).

Ранее курс рубля трактовался как курс национальной валюты, по отношению средневзвешенному значению двух мировых валют - доллару и евро. Показателем курса рубля было принято считать бивалютную корзину, которая была ориентиром для проведения курсовой политики Центральным банком РФ с 1 февраля 2005 г. по 10 ноября 2014 г. Средневзвешенные значе-

ния брались на уровне 0,45 (евро) и 0,55 (доллар). То есть стоимость бивалютной корзины в рублях составляла 55% курса доллара и 45% курса евро. Центральным Банком РФ был упразднен коридор бивалютной корзины, а так же частично прекращены валютные интервенции. К ним ЦБ РФ решил прибегать в случае возникновения угроз для финансовой устойчивости.

Курсовая нестабильность рубля, которая наблюдается в сложившейся экономической ситуации, вызвана не только политической ситуацией, но и валютной политикой государства. Согласно ст. 75 п. 2 Конституции Российской Федерации основная функция Центрального банка РФ - это "защита и обеспечение устойчивости рубля, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти". Но при этом происходит недооценка (заниженность курса) рубля, которая наблюдается в настоящей экономической ситуации. Это явление не новое и на данный момент можно наблюдать недооценку более чем на 30%. Она связана с неправильным первичным формированием валютного рынка страны. Так как рубль не вызывал большого доверия, это вызвало долларизацию, а экономика страны переориентировалась на превалирование экспортной составляющей, что стало причиной негативных условий развития страны. Также недооценка национальной валюты вызывает рост рублевых доходов экспортеров при продаже валютной выручки и такого эффекта можно достичь с помощью поддерживающей экспортеров политики.

Поэтому главная особенность денежно-кредитной и валютной систем России состоит в том, что основная денежная база формируется за счет конвертации валютной выручки в рубли от экспорта энергоносителей и природных ресурсов страны, который составляет более 50% от всех видов деятельности, разрешенных на территории РФ.

Функции курса рубля имеют свою специфическую природу. Фискальная функция курса рубля лучше всего демонстрирует себя при взимании таможенных пошлин, НДС и экспортных пошлин на нефть.

Если рассматривать подробнее, то таможенные пошлины связаны с валютным курсом рубля прямо: они устанавливаются в долларах, но взимаются в рублях. Таким образом, наблюдается увеличение таможенных пошлин при увеличении стоимости доллара США.

Что касается НДС, то тут зависимость не такая явная. Для того, чтобы выявить эту зависимость, необходимо рассмотреть коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть³.

Среднее значение за налоговый период курса доллара США к рублю именно тот элемент, который раскрывает фискальную функцию валютного курса рубля. В зависимости от величины отчислений данного налога, изменяется и сумма доходов, которые направляются в бюджет.

Экспортная пошлина на нефть так же имеет особое значение, при определении суммы направляемых в бюджет доходов. И в связи с ориентирован-

ность российской экономики на экспорт нефтепродуктов, направляемые в бюджет доходы от данных пошлин составляют больше половины доходов бюджета. Ярким примером является недавнее решение о переходе на составление годового бюджета субъектов РФ, вместо 3-х лет, в связи со сложившейся экономической ситуацией и ценами на нефтепродукты.

Фискальная функция является не единственной функцией курса рубля. Величина валютного курса рубля влияет на движение капитала и привлечение внешних инвестиций в экономику страны. Так же, сбережения населения максимально подвержены влиянию валютного курса рубля. Закономерно, что валютный курс рубля влияет на готовность населения хранить сбережения в национальной валюте. Если курс национальной валюты начинает резко падать, население старается переориентировать свои сбережения и вложить их в более стабильную иностранную валюту, что еще больше подрывает экономику страны, в которой возникает подобная ситуация.

Следует также затронуть понятия реального и номинального валютных курсов рубля. Многие хорошо знакомы с понятием номинального валютного курса, то есть цена одной валюты, выраженная через другую валюту. Но гораздо важнее понятие реального курса, так как это соотношение товарных корзин двух стран, выраженных в одной валюте. Реальный курс выражается в безразмерных величинах и является наиболее приемлемым при анализе экономической ситуации, нежели номинальный валютный курс. Так же, реальный курс прямо влияет на конкурентоспособность отечественных товаров на международном рынке, а так же на благосостояние потребителей. Если рассмотреть на примере, то высокий реальный курс национальной валюты (слабая иностранная валюта) стимулирует импорт, увеличивает благосостояние потребителей (за счет низких импортных цен) и дестимулирует экспорт товаров и услуг из страны.

При определении величины реального валютного курса могут возникнуть проблемы с качеством товаров, входящих в корзины стран, по которым считается индекс цен, так как оно может существенно различаться, так же как и сама корзина может очень сильно варьироваться. Поэтому в России затруднен расчет реального курса рубля. Таким образом, можно сделать вывод, что реальный курс рубля более приемлем для постоянного мониторинга, хоть и сложен для определения.

Далее рассмотрим механизм установки курса иностранных валют по отношению к рублю и определение официального валютного курса рубля. Банк России в соответствии с Положением от 18 апреля 2006 г. № 286-П устанавливает официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю ежедневно или ежемесячно. Для того, чтобы определить валютный курс рубля к иностранной валюте, реализуется следующий механизм:

1. Рассчитывается официальный курс доллара США по отношению к рублю на основе котировок межбанковского внутреннего валютного рынка по операциям "доллар США - рубль" по специальной методике;

2. Официальные курсы других валют рассчитываются через соотношение доллар США - рубль и котировок этих валют к доллару США, то есть устанавливается кросс-курс;

3. Затем определяется значение специальных прав заимствования (СДР) к рублю на основе установленного курса доллара США к рублю и последнего значения СДР, которое было установлено МВФ.

Подводя итог, можно сказать, что валютный курс рубля влияет на все стороны жизни и его роль в значительной мере определяется ситуацией на мировых рынках⁴. Также за счет преобладания экспортной составляющей по нефтепродуктам валютный курс сильно привязан к мировой резервной валюте - доллару.

¹ *Перепелкин В.А., Ходаковский Д.И.* Тенденции развития международного валютного рынка // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 4 (102). С. 73-77.

² *Анаева З.К.* Взгляд на российскую валюту: нужно ли нам свободное плавание? // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4. С. 107-110.

³ См.: *Вишнякова А.Б., Паньков М.С.* Мировой нефтяной рынок и особенности его ценообразования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 6 (104). С. 8-11; *Вишневер В.Я.* Некоторые вопросы структурного анализа нефтяного рынка России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 3 (89). С. 21-24.

⁴ См.: *Кузьмин А.Ю.* Курс рубля и валютная политика: о некоторых итогах 2014-2015 гг. // Финансы и кредит. 2015. Октябрь. № 39 (663). С. 14-22; *Семенов В.П., Соловьев Ю.П.* Экономическая политика и курс рубля: время принимать решения // Банковское дело. 2015. № 7. С. 6-14.

ROLE OF THE EXCHANGE RATE IN ECONOMIC RELATIONS SYSTEM

© 2016 Kreysberg Stanislav Yuryevich
Undergraduate

© 2016 Vishnever Vadim Yakovlevich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: ab3535@mail.ru

Keywords: currency, exchange rate, currency system, reserve currency, convertible currency.

The analysis of a role of an exchange rate in system of the economic relations is carried out. Functions of an exchange rate in modern economy of Russia are revealed.

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2016 Крикливая Наталья Андреевна
магистрант

© 2016 Мищенко Михаил Андреевич
магистрант

© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: natashakriki@mail.ru, mixailmischencko@yandex.ru,
oiler79@mail.ru

Ключевые слова: нефтесервисный рынок, нефтегазовое машиностроение, бизнес-система.

Исследованы подходы к реструктуризации нефтесервисных компаний. Предложены пути повышения эффективности деятельности предприятий нефтегазового машиностроения.

Согласно общепринятой концепции устойчивого развития экономики, преодоление кризисных явлений и развитие конкретных предприятий видится в модернизации экономики и реструктуризации предприятий, в том числе в отраслях нефтегазового машиностроения и нефтесервиса. В широком смысле понятия реструктуризации, должна происходить перестройка объекта как системы, изменения состава ее элементов, их взаимосвязей по формированию эффективной стратегии развития в посткризисной внешней среде.

Исследуя различные подходы в области реструктуризации, следует признать, что в отличие от оперативной реструктуризации, призванной решать проблемы ликвидности, в сфере нефтесервиса наиболее актуальной представляется стратегическая реструктуризация. Стратегическая реструктуризация направлена на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности, инвестиционной привлекательности компании, инновационного развития, т.е. на достижение долгосрочных стратегических целей¹. Как результат стратегической реструктуризации, выявляется растущий поток чистого дисконтированного дохода, рост показателей конкурентоспособности и капитализации компании на фондовом рынке. Осуществление как оперативной, так и стратегической реструктуризации позволяет затронуть один или несколько элементов изменяемой бизнес-структуры или всего бизнес-процесса в целом².

Проблема реструктуризации непосредственно касается предприятия, как основной единицы хозяйственной деятельности, однако она значительно шире и трактует понятие реструктуризации следующим образом:

1) распад единой бизнес-структуры на ряд самостоятельных элементов структуры, когда бизнес-единицы получают способность адаптироваться к новым для них условиям функционирования;

2) интеграция предприятий в единую бизнес-структуру с сохранением или без сохранения ими юридических прав собственности.

В этом случае рассматривается проблема идентификации трансформации нефтесервисного бизнеса как возможные варианты реструктуризации в проявлении различных форм интеграции бизнеса. Механизм выявления трансформационных процессов основывается на образовании новых бизнес-структур или функционирования бизнес-процессов в проявлении стандартных форм. Такая интерпретация исследуемой проблемы заставляет исследовать ключевые направления трансформационных процессов на основе реализации стратегической реструктуризации и модернизации бизнес-процессов. Подобное деление способно идентифицировать важнейшие пути модернизации в нефтесервисном бизнесе³.

Сегодня рынок нефтесервисных услуг в большей степени сегментировался структурно. В частности, представители малого и среднего бизнеса скупаются крупными интегрированными компаниями, что положительно отражается на деятельности таких компаний в финансовой сфере и на фондовых рынках⁴. Однако в настоящее время наблюдается замедление роста российских нефтесервисных компаний вследствие действующих экономических санкций в отношении РФ.

Согласно концепции глобальной энергетической безопасности, возрастает роль Российской Федерации в решении насущных проблем геологоразведки, освоения и разработки нефтяных и газовых месторождений на нефтеносных провинциях и шельфах морей на современном этапе развития нефтяной отрасли России. В рамках межгосударственного партнерства, становится актуальным вопрос усиления взаимодействия с сопряженными государствами по освоению, например, нефтяных ресурсов Каспийского моря, континентальных месторождений республик Средней Азии, шельфовых акваторий Дальнего Востока и Арктики. Помимо прочего, рассматривается возможное сотрудничество в области нефтесервиса с арабскими государствами, странами Латинской Америки, Африки и юго-востока Азии. В реализации всех этих возможностей большое влияние должен оказать российский нефтегазовый сервис в перспективе развития сотрудничества в этой области.

Представляется, что политика государства в области нефтегазового сервиса должна сконцентрироваться на проблемах организации и финансирования нескольких крупных национальных компаний, специализирующихся в сфере нефтегазового сервиса. В задачи оказания поддержки должно войти оснащение таких структур современной нефтегазовой машиностроительной техникой и передовыми нефтегазовыми технологиями, способных конкурировать как на внутреннем рынке, так и способных реализовать свой

высокий технический потенциал на мировом рынке. Одна доля таких структур в области нефтегазового сервиса должна интегрироваться в состав крупных нефтяных компаний, с возможностью технического обслуживания стационарных заказчиков на внутреннем и международном рынках. Другая доля таких компаний может быть создана на основе концепции государственно-частного партнерства с возможностью слияния сервисных активов⁵.

Сегодня Правительством РФ изучается возможность образования национальных корпораций по геологоразведочным работам и нефтегазодобыче на шельфах морей, в том числе в Арктике. С образованием таких мощных корпоративных структур следует предусмотреть организацию сервисных структур по обслуживанию всего цикла геологоразведочных услуг от геофизического исследования скважин, их бурения до обустройства месторождений и экологического мониторинга окружающей среды. Вновь образованная структура может иметь статус дочерней компании по примеру Китайской народной республики с выходом своего бизнеса на мировой нефтяной рынок. Вместе с тем, доля зарубежного сервиса на территории Российской Федерации должна уменьшиться до значений в 3-5% рынка. Такой тренд обеспечит рост притока российских специалистов в отечественные сервисные компании, которые получили неоценимый опыт в зарубежных нефтегазовых компаниях, специализирующихся на выпуске машин и оборудования для нефтегазопромыслов.

Чтобы добиться решения поставленных задач, нефтяным компаниям, государству и профильным министерствам необходимо в кратчайшие сроки значительно увеличить финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области разработки современной техники и передовых нефтегазовых технологий, а также задействовать высокий научный потенциал оборонно-промышленного комплекса. Государственным органам власти в лице профильных министерств и ведомств следует оказывать всестороннюю помощь предприятиям машиностроения в модернизации и инновациях производства - это выпуск и внедрение в практику современных, отвечающим мировым стандартам, новейших образцов аппаратуры, наземного и морского нефтегазового оборудования для внутреннего рынка и поставок высокотехнологичной продукции за рубеж, что позволит модернизировать экономику страны и обеспечить рост валового внутреннего продукта на годы вперед.

Весьма актуальной становится проблема помощи нефтяному рынку, когда от недобросовестных поставщиков серьезно страдает репутация российской отрасли нефтегазового машиностроения. Возникает необходимость в создании особого отечественного реестра поставщиков нефтегазового оборудования, учете мнений основных потребителей в целях предотвращения продаж некачественного нефтепромышленного оборудования с большими сроками эксплуатации под видом новых образцов техники, а также в выполнении всех условий и сроков по поставкам согласно заключенным договорам. Очевидно, что многие образцы импортного оборудования отличаются существенными отклонениями от российских стандартов и правил безопасности, в связи с чем, необходимо усилить контроль по выдаче разрешений на эксплуатацию импортного нефтегазового оборудования. Предлагаемые

меры могут быть вполне реализованы, так как в уходе с рынка недобросовестных предприятий-поставщиков согласны все заинтересованные профессиональные участники рынка.

Требует скорейшего разрешения вопрос разработки современных стандартов в отрасли нефтегазопромышленного оборудования на основе новых поправок в законодательные акты и регламенты в этой сфере. В современных условиях развития российские стандарты в области нефтегазовых технологий и эксплуатации машин требуют нового взгляда, ориентируясь на передовые нефтегазовые технологии и инновации в сфере нефтяного машиностроения.

¹ *Заступов А.В.* Подходы к оценке и управлению рисками в нефтяной отрасли // Самарский научный вестник. Самара : Изд-во ПГСГА, 2014. № 1 (6). С. 53-55.

² *Городилов А.В.* Трансформационные процессы как форма стратегической реструктуризации нефтесервисных компаний // Экономические науки. 2010. № 10 (71). С. 176-179.

³ *Кольвах И.С.* Совершенствование деятельности предприятий нефтегазового машиностроения // 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. 219-222.

⁴ *Щеглов И.А.* Современный уровень стратегического управления крупнейшими отечественными независимыми нефтесервисными компаниями // Теория и практика корпоративного менеджмента : сб. науч. ст. Пермь : Изд-во ПГНИУ, 2011. Вып. 8. С. 210-213.

⁵ *Стрельцов А.В.* Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С. 37-44.

STRATEGY OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF THE INDUSTRY

© 2016 Kriklivaya Natalya Andreevna
Undergraduate

© 2016 Mishchenko Mikhail Andreevich
Undergraduate

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: natashakriki@mail.ru, mixailmischenko@yandex.ru,
oiler79@mail.ru

Keywords: oilfield service market, oil and gas mechanical engineering, business system.

Approaches to restructuring of the oilfield services companies are investigated. Ways of increase of efficiency of activity of the enterprises of oil and gas mechanical engineering are offered.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАСИЛИТИ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

© 2016 Крюкова Валерия Константиновна
студент

© 2016 Иртегова Евгения Германовна
ассистент

Самарский государственный технический университет
E-mail: ler1995@rambler.ru

Ключевые слова: фасилити менеджмент, управление инфраструктурой предприятия, аутсорсинг.

Раскрывается понятие "фасилити менеджмент", представляется практика применения фасилити менеджмента на отечественных предприятиях и рекомендации по его распространению.

Фасилити менеджмент - это осуществление контроля и управления объектами зданий и всех процессов, протекающих внутри помещения.

Основные функции, которые выполняет фасилити менеджмент: минимизация затрат предприятия; увеличение прибыльности организации; снижение юридических рисков; улучшение качества работы предприятия; анализ работы предприятия и внедрение автоматизированных технологий.

Слово фасилити было заимствовано из латинского языка и в переводе означает "удобный", "комфортный". Действительно, использование фасилити менеджмента принесит удобство предприятию - всю непрофильную деятельность организация возлагает на плечи аутсорсинговой компании. В итоге предприятие занимается только деятельностью, непосредственно касающейся его. Например, чистота помещений, охрана, компьютерная безопасность, уход за принадлежащей территорией, своевременный вывоз мусора и т.д. Отстранение подобных вопросов от управления организации помогает скоординировать все силы на основной деятельности, что благоприятно сказывается на качестве выполнения основного вида деятельности и экономическом положении организации¹.

Фасилити менеджмент как услуга появился на Западе в 1970-1980 гг. В то время началось активное строительство и объектов, и многие компании начали открывать офисы не только в пределах своего города, но и страны, а некоторые по всему миру. Естественно, что нужно было заниматься управлением этих объектов. Изначально каждая компания имела собственный департамент по управлению инфраструктурой организации, однако вскоре это стало слишком дорого, и начали создаваться отдельные организации по предоставлению услуг в управлении объектами. Буквально за 10-20 лет такие компании получили широкое распространение.

Использование фасилити менеджмента в России можно встретить лишь в редких случаях. Однако за границей использование фасилити менеджмента достигло грандиозных успехов. В странах Западной Европы и Северной Америки во всех крупных и практически всех средних организациях можно встретить фасилити менеджера. На сегодняшний день только в Нидерландах насчитывается более 60 тыс. менеджеров, работающих в этой сфере, при этом количество работников в сфере "фасилити" ежегодно увеличивается в среднем на 2,4% (по стране). В западных странах в наиболее крупных предприятиях имеется вице-президент по фасилити.

За рубежом само понятие "фасилити менеджмент" сейчас воспринимают как деятельность, созданная внутри самой организации, которая, находясь на различных объектах, создана для оптимизации использования здания и организации инфраструктуры предприятия. Наиболее яркими примерами служат транснациональные компании IBM и BritishPetroleum. Эти компании имеют объекты по всему миру и нуждаются в контроле, как за самими зданиями, так и за процессами, протекающими внутри них (энергообеспечение здания, инженерные работы, обеспечение чистоты и безопасности и т.д.). На сегодняшний день крупные западные компании стремятся избавиться от лишнего груза и предоставить его в руки фасилити менеджеров, что связано с большими экономическими расходами самих владельцев².

Несмотря на то, что применение фасилити менеджмента действительно является удобным и уже давно получило широкое распространение на Западе, в России этот термин используется лишь недавно. К сожалению, сейчас этот спектр услуг не пользуется высокой популярностью в нашей стране. Услуги фасилити менеджмента можно встретить только в таких крупных городах, как Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург.

Фасилити менеджмент начал медленно входить в рынок российских компаний только около 10 лет назад, когда западные компании начали инвестировать в российскую недвижимость. На сегодняшний день фасилити менеджмент используется только в 25% российских компаний. Специалистов в этой области не хватает, данные специальности пока не открыты в образовательных организациях высшего образования.

Причин такой непопулярности использования фасилити менеджмента может быть несколько. Во-первых, во главе многих российских предприятий стоят люди "старой закалки", чьи взгляды на бизнес формировались во времена Советского Союза. Соответственно, менять стандарты, тем более на "западные", они не готовы. Несмотря на то, что крупнейшие предприятия перешли на современные критерии, и используют новейшие технологии, таких меньшинство, практически на всех заводах России используется оборудование времен СССР.

Во-вторых, это, конечно, недоверие. Далеко не все организации могут довериться посторонним фирмам, ведь в функции фасилити менеджмента также входят юридическая и бухгалтерская деятельность. Многие предприятия попросту бояться предоставлять собственные данные посторонним организациям.

Стоит также взять на рассмотрение и то, что российская экономика в целом отстает от западной, соответственно, и какие-либо новшества доходят до нашей страны только через десятки лет.

Несмотря на все вышеперечисленные причины непопулярности фасилити менеджмента, сейчас интерес к данной сфере возрастает. Известны примеры крупных российских предприятий, которые, применив управление инфраструктурой своей организации, максимизировали прибыли и минимизировали затраты. Одно из таких компаний - ООО "Сургутгазпром". Данное предприятие внедрило единую диспетчерскую службу путем установления программы HP OpenViewServiceDesk³. Это помогло обеспечить непрерывную, бесперебойную работу важнейших служб и отделов организации, что повлекло за собой увеличение объемов производства, и, соответственно, увеличило прибыль предприятия. Смоленская АЭС (концерн "Росэнергоатом") в 2014 г. осуществила внедрение системы корпоративной отчетности в области технического обслуживания и ремонтов (ТОиР) оборудования. На предприятии, благодаря данному проекту, сейчас осуществляется учет наличия, поступления и списания основного технологического оборудования, паспортизация оборудования, ведение электронных журналов дефектов, учет всех проводимых работ, планирование работ по техобслуживанию и ремонту оборудования (ТОиР) и контроль их выполнения, сбор, хранение и анализ эксплуатационных параметров оборудования, составление документации и др. Это не только заметно повышает качество работы предприятия, но и обеспечивает безопасность самим сотрудникам.

В России ежегодно увеличивается процент использования фасилити менеджмента на предприятиях. Во многих вузах страны уже введены дисциплины по данному направлению. Фасилити менеджмент медленно, но верно набирает популярность в нашей стране и имеет все шансы на свое развитие. За последние годы не только коммерческие, но и государственные предприятия воспользовались услугами управляющих компаний. Известно, что за 2014 г. даже оборонные предприятия начали отдавать часть управления своих объектов компаниям, предоставляющим услуги по управлению инфраструктурой организации. По мнению экспертов, уже через 10 лет фасилити менеджмент будет распространенным явлением в России, и 95% предприятий будут пользоваться услугами в данной сфере.

Действительно, перспективы развития фасилити менеджмента на отечественных предприятиях достаточно высоки, а также система подготовки специалистов данной сферы. Помимо этого вопрос эффективного управления инфраструктурой организаций является актуальным не только для промышленных предприятий, но и для объектов социальной инфраструктуры муниципальных образований. В ведении государства, региональных и муниципальных властей находятся миллионы квадратных метров объектов сфер образования, спорта, культуры, здравоохранения, социального обеспечения и тд. Применение фасилити менеджмента в данных организация является также необходимым для минимизации эксплуатационных затрат и перераспределения материальных ресурсов на другие нужды государства. Особенно это актуально в настоящее время, когда существует напряжение с бюджетами всех уровней.

¹ Глухова К.С., Иртегова Е.Г. Реализация фасилити менеджмента на промышленных предприятиях Самарской области // Вклад молодой науки в национальную экономику

ку России : материалы Междунар. науч.-практ. конф. студентов и молодых ученых. 2014. Ч. 1. С. 39-42.

² Применение фасилити менеджмента для оптимального управления объектом недвижимости. URL: <http://www.vevivi.ru/best/Primenenie-fasiliti-menedzhmenta-dlya-optimalnogo-upravleniya-obektom-nedvizhimosti-ref161686.html>.

³ Официальный сайт компания "Систематика". Создание системы управления инфраструктурой АСУ ООО "Сургутгазпром" на основе программных продуктов HP OpenView. URL: http://www.systematic.ru/project_surgutgazprom.html.

DEVELOPMENT PROSPECTS IN RUSSIA FACILITY MANAGEMENT

© 2016 Kryukova Valeriya Konstantinovna
Student

© 2016 Irtegovva Evgeniya Germanovna
Assistant

Samara State Technical University
E-mail: ler1995@rambler.ru

Keywords: facility management, enterprise management infrastructure outsourcing.

The article deals with the concept of "facility management", it is the practice of facility management in domestic enterprises and the recommendations for its dissemination.

УДК 336.71

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПАО "ВТБ24" НА РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ

© 2016 Кузнецов Михаил Александрович
магистрант

© 2016 Вишневер Вадим Яковлевич
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ab3535@mail.ru

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная стратегия, конкурентное преимущество, кредитование, малый и средний бизнес.

Осуществлен конкурентный анализ места и роли ПАО "ВТБ24" на российском банковском рынке. Выявлены основные направления формирования конкурентных преимуществ в процессе реализации конкурентных стратегий банка "ВТБ24".

Конкуренция является категорией, которая характеризует сущность рыночной экономики. Встречающиеся определения банковской конкуренции в научных трудах весьма разнообразны¹.

Конкуренция является механизмом регулирования пропорций общественного производства, т.к. именно из-за нее происходит перераспределение капиталов между отраслями. Также конкуренция выполняет функцию "невидимой руки рынка", координирующее деятельность его участников.

Компании группы ВТБ осуществляют банковские и другие финансовые операции, предоставляют услуги на рынке ценных бумаг, услуги по страхованию и иные услуги финансового характера. В группу ВТБ входят: дочерние кредитные и финансовые организации, управляющие компании пенсионных и паевых инвестиционных фондов, лизинговых компаний и другие организации.

Банк "ВТБ24" (ПАО) в составе группы ВТБ является лидирующим, динамично развивающимся игроком федерального масштаба на рынке розничных и корпоративных банковских услуг.

Для определения сильных и слабых сторон, угроз и возможностей ПАО "ВТБ24" нами проведен SWOT-анализ (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ ПАО "ВТБ24" по состоянию на начало 2016 г.*

Сильные стороны ПАО "ВТБ24"	Возможности ПАО "ВТБ24"
<ul style="list-style-type: none"> - Государственная поддержка, поскольку ПАО "ВТБ24" является одним из четырех крупнейших банков с государственным капиталом; - Высокий профессиональный уровень менеджмента банка; - Доступность внутренних финансовых рынков; - Наличие выхода на международные финансовые рынки 	<ul style="list-style-type: none"> - Планируемая приватизация части активов и выход в связи с этим на новые финансовые рынки; - Ослабление конкурентов в условиях экономического спада; - Возможность получения дополнительных доходов (при улучшении экономической ситуации увеличится объем депозитов населения)
Слабые стороны ПАО "ВТБ24"	Угрозы ПАО "ВТБ24"
<ul style="list-style-type: none"> - Пакеты банковских услуг рассчитаны в основном на городских жителей; - Высокая текучесть кадров на низших должностях, что понижает имидж банка; - Несовершенная система защиты информации и вкладов клиентов; - Высокий уровень рекламных расходов 	<ul style="list-style-type: none"> - Невнятная экономическая политика государства; - Риск применения мер надзорных санкций со стороны ЦБ РФ; - В ухудшающихся международных отношениях велик риск закрытия выхода на международные финансовые рынки; - Снижение доверия населения банковскому бизнесу

* Составлена автором.

Розничный банковский бизнес предъявляет специфичные и высокие требования к технологиям, ИТ-платформе и бизнес-процессам, клиентскому сервису. Для того чтобы добиться успеха и удержать занятые позиции на

рынке и расширить их, необходимы высокотехнологичные системы и централизованные бизнес-процессы. Поэтому основные инвестиции ПАО "ВТБ24" в изучаемом периоде были направлены на приобретение новых и модернизацию уже действующих основных средств. Стратегией ПАО "ВТБ24", реализуемой в 2014-2016 гг., являются следующие направления:

- создание Единого Сервисного центра (централизация сервисных функций банка) по ранее разработанному проекту;
- внедрение новой розничной ИТ-платформы;
- оптимизация деятельности действующих отделений, закрытие неэффективных отделений и открытие новых отделений по принципу "шаговой доступности" для клиентов.

Бюджет инвестиций в 2013-2015 гг. превышал 400 млн долл. США. Этим бюджетом предусматривались следующие направления расходов: инвестиции в недвижимость (приобретение помещений и зданий в собственность); приобретение мультимедийного и компьютерного оборудования, мебели, офисной техники и специального банковского оборудования (в т.ч. банкоматов)

Внедрение новой ИТ-платформы предполагает инвестиции в расширение серверного комплекса и закупку лицензионного программного обеспечения.

Для достижения целевой доли рынка (от 8 до 15% в различных сегментах рынка - потребительское кредитование, кредитование приобретения автомобилей, ипотечное кредитование) ПАО "Банк ВТБ24" предпринимает следующие меры:

- существенное расширение и развитие региональной сети (на конец 2015 г. услуги предоставлялись 79% городского населения);
- расширение спектра предоставляемых услуг;
- реализация программы повышения качества и скорости предоставляемых услуг;
- дифференцирование предоставляемых услуг по стандартному и "vip" (привилегированным) пакетам для привлечения состоятельных клиентов;
- инновационный подход в разработке продуктов и услуг;
- развития альтернативных каналов продаж;
- дальнейшего привлечения внимания к бренду ПАО "ВТБ24".

В 2014 г. произошло серьезное изменение геополитической обстановки в мире, что привело к ограничению выхода крупных российских банков, предприятий добывающих отраслей на международные рынки капитала. В условиях действия финансовых санкций в отношении российских банков и компаний спрос на внутренние источники финансирования вырос, их стоимость увеличилась. Банки изменили условия выдачи кредитов обеим категориям заемщиков (как юридическим, так и физическим лицам). Например, произошел достаточно резкий рост процентных ставок по кредитам, ужесточились требования кредитных организаций к финансовому положению потенциальных заемщиков. С точки зрения банков такие меры оправданы, поскольку риски связаны с политическими и экономическими факторами внешней среды и проявившимися неблагоприятными тенденциями в нефинансовом секторе экономики страны. В сфере корпоративного

кредитования банки стали предъявлять значительно более высокие требования к обеспечению по кредитам, а в сфере кредитования населения некоторые банки ограничили спектр предлагаемых кредитных продуктов. В этот период наблюдалось снижение спроса на кредиты со стороны части заемщиков, связанное с замедлением экономического роста и общей неопределенностью. Для заемщиков с наибольшим уровнем риска доступность кредитов уменьшилась. Это явно должно было привести и привело к замедлению темпов роста экономики России, потому что заемщиками с высоким уровнем риска являются предприятия, осуществляющие инновационные и инвестиционные проекты. Отдельные российские компании, возможности которых привлекать средства на мировом рынке были ограничены, были вынуждены наращивать заимствования на внутреннем рынке, в том числе для погашения своих внешних обязательств.

Банк ПАО "Банк ВТБ24" в последние годы стал одним из лидеров рынка розничных банковских услуг (в сегментах потребительского и ипотечного кредитования, автокредитования, депозитах физических лиц, кредитования малого бизнеса и т.д.).

Как видно из табл. 2, ПАО "Банк ВТБ24" в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличил долю выданных потребительских кредитов на 1,5% среди ведущих банков РФ. Хотя доля ПАО "Сбербанк России" на конец 2013 г. 69%, а доля ПАО "Банк ВТБ24" 22%, темп роста этого показателя выше у банка ВТБ24. Такого темпа прироста нет у его соперников - Сбербанка России и Россельхозбанка, они ежегодно теряют объемы в этом сегменте, у Газпромбанка прирост доли значительно ниже. Таким образом, можно говорить о конкурентных преимуществах банка ПАО "Банк ВТБ24" перед конкурентами в этом сегменте банковских услуг. По итогам 2014 г. ПАО "Сбербанк России" практически вдвое сократил потребительское кредитование, а ПАО "ВТБ24" увеличил выдачу кредитов по данному сегменту.

Таблица 2

Изменение структуры объема выданных потребительских кредитов ведущими банками Российской Федерации за 2011-2014 гг.*

Наименование банка	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014г.		Изменение, % 2014 к 2013
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн.руб.	%	
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сбербанк России	1 624 655	68,0	2 429 663	69,1	3 170 266	67,4	1 543 976	43,8	-23,6
ВТБ24	524 238	21,9	731 370	20,8	1 047 080	22,3	1 610 100	45,7	23,4
Россельхозбанк	138 854	5,8	191 381	5,4	239 439	5,0	276 682	7,9	2,9
Газпромбанк	102 208	4,3	165 066	4,7	248 472	5,3	92 902	2,6	-2,7
Всего	2 389 955	100	3 517 480	100	4 705 257	100	3 523 660	100	X

* Таблица составлена автором по данным отчетности коммерческих банков.

Источниками будущих доходов (в перспективе на 3-5 лет) банка ПАО "Банк ВТБ24" будут являться:

- доходы от кредитования физических лиц (77% от операционных доходов);
- доходы от кредитования предприятий малого бизнеса (около 14% от операционных доходов).

Основными элементами конкурентной стратегии Банка ВТБ24 являются:

- усиление позиций в сфере кредитования предприятий сегмента малого и среднего бизнеса;
- увеличение доли рынка по объемам кредитования физических лиц.

Малый и средний бизнес является важным сектором российской экономики, который способствует разрешению ряда социально-экономических проблем, в том числе создает новые рабочие места и обеспечивает занятость населения. При этом предприятия МСБ испытывают нехватку финансовых ресурсов. Группа банков ВТБ стремится оказать им поддержку путем предоставления финансирования на специальных условиях.

В рамках группы ВТБ поддержку МСБ осуществляют: "ВТБ24", Банк Москвы, а также банки Группы в странах СНГ и Грузии. В 2012 г. объем портфеля кредитов для МСБ составил более 540 млрд руб.

В 2012 г. банк "ВТБ24" изменил критерии определения предприятий малого бизнеса: ранее к этому сегменту относился бизнес с годовой выручкой в год до 90 млн руб., а в 2012 г. этот показатель был увеличен до 300 млн руб. Введение новой сегментации клиентов МБ стало переломным моментом для "ВТБ24" - это существенно расширило его деятельность. "ВТБ24" и Банк Москвы развивают сотрудничество с такими крупными некоммерческими и общественными объединениями². Банк "ВТБ24" использует в своей практике кредитный продукт для предприятий МБ - "Бизнес-Экспресс", который отличается уникально коротким сроком принятия решения (2-3дня).

Важнейшими конкурентными стратегиями ПАО "Банк ВТБ24" являются:

- эффективное управление и сокращение портфеля просроченной задолженности;
- оптимизация процедур управления проблемной задолженностью;
- активизация работы по сбору проблемной задолженности (усиление соответствующих подразделений банка, оптимизация внутренних процедур, повышение эффективности работы с коллекторскими агентствами);
- мониторинг портфеля на предмет усиления долговой нагрузки на клиентов;
- активная работа с клиентами, и прежде всего с состоятельными клиентами;

- переход к более консервативным процедурам оценки заемщиков;
- оперативная корректировка скоринговых моделей;
- рефинансирование валютного кредитного портфеля в рубли³.

Основными конкурентами банка ПАО "Банк ВТБ24" являются кредитные организации, входящие в ТОП-10 и занимающие лидирующие позиции на рынке розничных услуг⁴. Среди них:

- на рынке потребительского кредитования: ПАО "Сбербанк России", ПАО "Банк Москвы", ПАО "Банк Русский Стандарт" и ПАО АКБ "РОСБАНК";
- на рынке автокредитования: ПАО "Сбербанк России", ПАО АКБ "РОСБАНК", ПАО ЮниКредит Банк, ПАО "Райффайзенбанк";
- на рынке кредитных карт: ПАО "Сбербанк России", ПАО "АЛЬФА-БАНК", ПАО "Банк Русский Стандарт" и ПАО "Ситибанк";
- на рынке частных вкладов: ПАО "Сбербанк России", ПАО "Банк Москвы", ПАО АКБ "РОСБАНК", ПАО "Газпромбанк" и ПАО "Райффайзенбанк";
- на рынке кредитования среднего и малого бизнеса: ПАО "Сбербанк России", ПАО "Уралсиб", ПАО "Россельхозбанк" и ПАО "МДМ-Банк".

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что основными факторами конкурентоспособности банка ВТБ24 являются:

- высокая степень интеграции в группу ВТБ и специализация банка в группе на розничном банковском бизнесе;
- наличие хорошего потенциала роста на российском рынке розничных финансовых услуг;
- высокие рейтинги надежности во всех основных международных рейтинговых агентствах;
- доступ к заимствованиям на международном рынке капитала, даже в условиях ограничений;
- клиентоориентированность, удобный режим работы и наличие широкой сети продаж в 72 регионах России;
- гибкость тарифной политики и широкий выбор из предоставляемых услуг, численность которых постоянно растет;
- простота, удобство и оперативность принятия решений при предоставлении потребительских кредитов;
- экономия, обусловленная ростом объемов предоставляемых услуг.

В течение 2011-2015 гг. ПАО "ВТБ24" размещал средства на фондовых и межбанковских рынках, увеличил количество и объем кредитов корпоративным клиентам, клиентам малого, среднего бизнеса и физическим лицам. Стратегия Банка в области кредитования является последовательной - клиентоориентированный подход - и не претерпела в изучаемом периоде существенных изменений. Большую часть ссудной задолженности составляют средства, предоставленные клиентам - физическим лицам.

Наблюдательный совет Банка ВТБ утвердил стратегию развития Банка, которая направлена на создание крупного розничного банка в рамках группы ВТБ, каким является ПАО "ВТБ24".

Ключевые показатели розничного бизнеса "ВТБ24" таковы: количество клиентов - физических лиц около 20 млн, а число компаний малого бизнеса - клиентов банка превысило 250 тыс. Совокупная доля рынка кредитования физических лиц у банков группы к 2016 г. выросла до 18,5%, а объем привлечения средств на депозиты у населения - до 12%.

Доля рынка кредитования предприятий малого и среднего бизнеса составила 8,8%, а объем привлечения средств от этих компаний - 10,5%⁵.

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

² Макарова О.С., Перепелкин В.А. Конъюнктура рынка кредитных услуг малому и среднему бизнесу в контексте вступления России в ВТО // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 3 (101). С. 42-45.

³ Официальный сайт банка ПАО "ВТБ24". URL: <http://www.vtb24.ru/about/Pages/default.aspx?geo=samara>.

⁴ Вишневер В.Я. К вопросу о сравнительной оценке конкурентоспособности ведущих российских банков // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 111-114.

⁵ Аналитический сайт. Bankir.ru. URL: <http://bankir.ru/rating/?month=12&year=2015#ixzz32cRmh01T>.

COMPETITIVE STRATEGY AND COMPETITIVE ADVANTAGES OF PJSC VTB24 IN THE RUSSIAN BANKING MARKET

© 2016 Kuznetsov Mikhail Alexandrovich
Undergraduate

© 2016 Vishnever Vadim Yakovlevich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: ab3535@mail.ru

Keywords: competition, competitive strategy, competitive advantage, crediting, small and medium business.

There is made competitive analysis of the place and role of PJSC VTB24 in the Russian banking market. We have revealed the main directions of competitive advantages formation in the course of bank VTB24 competitive strategy realization.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

© 2016 Кусков Вячеслав Михайлович
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Азарова Юлия Андреевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: llundeadd@rambler.ru, qwertyjulia94@yandex.ru

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инфляция, занятость, экономический рост.

Рассматривается важность денежно-кредитной политики центральных банков для экономики, а также решаемые ими задачи. Выделены закономерности становления денежно-кредитной политики стран с переходной к рынку экономикой, а также основные задачи денежно-кредитной политики России.

Денежно-кредитная политика - это одна из важнейших составляющих экономической политики государства, представляющая систему взаимосвязанных целей, задач, методов и инструментов денежно-кредитного регулирования, разработанных центральным банком совместно с правительством. Для эффективного проведения денежно-кредитной политики необходимо разрабатывать, расширять и совершенствовать инструменты денежно-кредитного регулирования в зависимости от экономической ситуации в стране и в мире. Например, для поддержания своих экономик после глобального финансового кризиса некоторые страны применяли и применяют следующие методы: в США была запущена программа количественного смягчения (QE), Центральный банк Японии начал агрессивную девальвацию йены, а ЕЦБ впервые установил отрицательные процентные ставки¹.

Денежно-кредитная политика центральных банков включает в себя множество задач. В развитых мировых экономиках на центральные банки помимо финансовых задач (контроль за инфляцией, валютным курсом) возложены и социально-экономические задачи, такие как обеспечение и поддержание экономического роста и занятости². Поэтому в странах с развитой экономикой можно выделить следующие задачи, возложенные на центральные банки:

- 1) обеспечение макроэкономического равновесия;
- 2) поддержание стабильности финансового сектора;
- 3) обеспечение занятости населения;
- 4) борьба с инфляцией;

5) обеспечение и поддержание экономического роста.

В последние годы политика Банка России претерпела ряд серьезных изменений. Стоит отметить, что Россия относится к числу стран, в которых продолжается формирование и становление денежно-кредитной политики, а также переход к рыночной экономике. Особенности монетарного режима и структура экономики России, а также ее денежно-кредитная политика отличаются от экономики, денежно-кредитной политики центральных банков развитых стран. Однако задачи, которые стоят перед экономикой развивающихся стран, с некоторыми уточнениями схожи с задачами экономик развитых стран. Как правило, развивающиеся страны находятся в стадии переходной экономики, в которой проводились два типа экономических реформ: это реформы так называемой "шоковой терапии", которые затронули такие страны как Россия, Польша и др., и реформы эволюционного становления, проводимые Китаем, Вьетнамом и др. Для России проведенные реформы "шоковой терапии" прошли стремительно, изменив весь привычный уклад экономики: сформировались начала рыночной экономики, возникли товарные и фондовые биржи, рынок ценных бумаг, появились частные инвестиционные, страховые и пенсионные компании, коммерческие и инвестиционные банки и др.³ Постепенно России удалось справиться с трудностями, возникшими при проведении реформ, однако для поддержания и дальнейшего развития экономики страны еще предстоит решить множество задач.

Позитивный современный опыт эволюционного перехода экономики, в том числе и государственной экономической политики к рынку показывают такие страны как Китай, Вьетнам, Белоруссия. К общим закономерностям становления денежно-кредитной политики центральных банков этих стран можно отнести:

1) значительную роль государственного сектора на кредитном рынке (доля государственного кредитования на первых этапах проведения реформ может преобладать и достигать 80-90% для предприятий и населения);

2) наличие отраслевых государственных банков и широкое развитие небанковского сектора на кредитном рынке в форме кредитных кооперативов (партнерств) и индивидуальных предпринимателей;

3) государственное кредитование задает уровень процентной ставки по кредиту и условия кредитования. Поэтому, например, в Китае кредит малому бизнесу обходится от 6-8%, а ипотечный кредит - 4-6%;

4) кредитные кооперативы (партнерства) работают в статусе физических лиц и поставлены в доступные и простые условия их деятельности (простое налогообложение в форме дифференцированного подоходного налога, простого финансового учета и отчетности и др.);

5) курс национальной валюты поддерживается центральным банком без свободного колебания и валютного коридора - это ведет к низкому уровню инфляции и стабильности финансовой системы;

6) помимо задач по снижению инфляции и стабилизации цен, решаются также задачи по обеспечению занятости и движению к полной занятости.

Характерными чертами переходного периода являются изменчивость, неустойчивость, а также противоречивость экономики. Для дальнейшего становления экономики необходимо выявлять эти противоречия и успешно их разрешать, учитывая при этом как интересы личности, предприятия, так и экономики страны в целом. Достигнув взаимного равновесия экономических интересов субъектов (участников), можно говорить о приближении к рыночной, развитой экономике. Подчеркнем, что России нужно применять зарубежный опыт, но развивать российскую экономику следует с учетом ее особенностей и традиций. Таким образом, выделим основные задачи, решая которые можно создать благоприятные условия для становления рыночной экономики, а также для формирования и поддержания экономического роста страны:

- 1) развитие финансового сектора;
- 2) обеспечение занятости населения;
- 3) создание стабильности производства национального продукта;
- 4) обеспечение и поддержание устойчивого курса национальной валюты;
- 5) обеспечение устойчиво низких и предсказуемых темпов инфляции;
- 6) окончательный переход к рыночной экономике.

Действия Центрального Банка, учитывая непростые условия с которыми столкнулась экономика России, такие как падение цен на нефть, геополитические проблемы и введение в отношении России экономических санкций, должны быть продуманными и точными. Таким образом, для обеспечения, достижения и поддержания экономического роста требуются постепенные экономические преобразования, предусматривающие развитие финансовых рынков, сдерживание инфляции, решение проблемы занятости, достижение и сохранение высоких темпов роста (до 5-6 % в год) и др. Достигнув положительных результатов в заданных направлениях можно добиться сохранения стабильных темпов, а в будущем и увеличения темпов экономического роста и более высокого уровня благосостояния российских граждан.

¹ Ломиворотов Р.В. Влияние внешних шоков и денежно-кредитной политики на экономику России // Вопросы экономики. 2014. № 11.

² Аганбегян А.Г., Ершов М.В. О связи денежно-кредитной и промышленной политики в деятельности банковской системы России // Деньги и кредит. 2013. № 6. С. 3-11.

³ См.: Переход России к рыночной экономике URL: <http://protown.ru/information/hide/6590.html>; Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Структура информационно-знаний экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73; Их же. Факторы и тенденции развития информационно-знаний среды // Инновационная деятельность. 2014. № 3 (30). С. 27-31; Влезкова В.И., Носков В.А. Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 18-23.

THE MAIN OBJECTIVES OF MONETARY POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2016 Kuskov Vyacheslav Mikhaylovich
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Azarova Yuliya Andreevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: llundead@rambler.ru, qwertyjulia94@yandex.ru

Keywords: monetary policy, inflation, employment, economic growth.

The article notes that the monetary policy is important for central banks to the economy, as well as their tasks. Obtained regularities of formation monetary policy of the transition economy, as well as the main challenges for monetary policy in the Russian Federation.

УДК 656.13

ОБЩЕСТВЕННО-ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СЕТЕЙ И СИСТЕМ

© 2016 Лебедева Анастасия Викторовна
студент

© 2016 Карпова Наталья Петровна
доктор экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: nastechka210894@mail.ru, natk08@rambler.ru

Ключевые слова: транспортная сеть, транспортная система, территориальная транспортная система, транспортно-логистические сети и системы, сетевая территориальная организация транспортно-логистической деятельности.

Исследованы особенности формирования территориальных транспортно-логистических систем и сетевой территориальной организации транспортно-логистической деятельности. Представлен исторический обзор становления и развития географии транспорта, общественно-географических исследований логистики, в том числе транспортной. Рассмотрены принципы сетевой и системной организации транспортно-логистической деятельности.

Введение

Актуальность исследования. Среди актуальных проблем экономического и социального развития стран важное место занимают проблемы формирования транспортно-логистических сетей и систем, поскольку эффективная и согласованная работа транспортной системы и современной логистической организации товарных потоков является движущей силой для социально-экономического развития государства. Транспортные сети (транспортные линии и узлы) рассматриваются как неотъемлемое звено логистической цепи движения товара.

Продвижения товаров на основе существующей транспортной линейно-узловой (сетевой) структуры, формируют транспортно-логистические сети и системы. Цель исследования - рассмотреть теоретико-методологические основы общественно-географических исследований транспортно-логистических сетей и систем. Объект исследования - транспортно-логистические сети и системы. Предмет исследования - особенности формирования, функционирования и территориальной организации транспортно-логистических линейно-узловых структур (сетей) и систем. Теоретическое значение - обобщение теоретического опыта и разработка понятийно-терминологического аппарата общественно-географических исследований транспортно-логистических сетей и систем. Практическое значение - разработка методологических принципов и методических подходов общественно-географических исследований транспортно-логистических сетей и систем.

Результаты исследования и обсуждение

Исторический обзор становления и развития географии транспорта связан с изменениями характера и направлений исследований различных научных школ, которые сложились в конце XIX и в течение XX столетия:

- 1) влияние свойств земной поверхности, культурных и политических факторов на размещение транспорта (И. Коль, 1841);
- 2) географическое распределение транспортных явлений и анализ их отличий от места к месту (А. Геттнер, 1894-1897 гг.);
- 3) обустройство транспортных сетей и географические направления перевозок, географическое распределение отдельных видов транспорта, влияние на них физико-географических факторов (К. Хассерт, 1907);
- 4) транспортные ландшафты и транспортные районы (И. Матцнеттер, 1950-е гг.);
- 5) пространственные структуры транспорта на земной поверхности (А. Хэй, П. Хаггетт, 1967-1969);
- 6) транспортные пространства, линии, их трассы и потоки (А. Блум, 1930-е годы).

Обобщая различные подходы, современные исследователи (С.А. Тархов, А. Семина, 2009) определяют, что география транспорта исследует за-

кономерности пространственной организации транспорта на земной поверхности, изучает внутреннюю морфологию и функции территориальных транспортных систем и транспортно географические отношения, особенности размещения транспорта в разных странах и регионах. Географы, в отличие от специалистов других областей знания (экономистов, менеджеров, инженеров, техников), изучают транспорт как географическое явление, то есть его пространственные особенности - это линейно сетевой и узловый характер размещения объектов транспорта в географическом пространстве.

В географии транспорта были сформированы такие направления научных исследований:

1) общая экономическая география транспорта (С. В. Бернштейн-Коган, 1930);

2) география пассажирского транспорта (А. А. Кибальчич, Г. А. Гольц, 1981, 2002);

3) география инфраструктуры (С. Б. Шлихтер, 1995, 1999; М. Ф. Голиков, 1984; В. П. Дронов, 1998 и др.).

Общественно-географические исследования транспорта традиционно включают такие направления:

1) исследование отдельных транспортных предприятий и объектов (станции, порты, узлы)

2) анализ транспортных комплексов;

3) изучение транспортных сетей и коммуникаций.

В отличие от первых двух направлений изучение транспортных сетей и коммуникаций не было достаточно распространенным научным направлением в общественной географии до настоящего времени.

Транспортная сеть - это совокупность всех путей сообщения, связывающие населенные пункты и экономические центры стран и регионов мира.

Транспортная сеть является одним из важнейших элементов каждого вида транспорта, который характеризует уровень потенциальной транспортной обеспеченности страны или отдельной его территории, определяет возможности государства участвовать в международном территориальном разделении труда и внешнеэкономической деятельности. Транспортные сети - соединительное географическое звено между районами, странами, экономическими центрами, формируют единое экономическое пространство, что особенно важно для свободного продвижения товаров и услуг на мировом рынке.

По мнению современных исследователей-географов (С.А. Тархов, А. Гольц, С.Б. Шлихтер, А. Шупер, А.Г. Топчиев и др.), транспортные сети - это сложные территориальные системы, которые проходят определенные этапы эволюционного развития и обладают свойствами саморазвития и самоорганизации.

В последние десятилетия транспорт, вместе с телекоммуникациями, превратился в основной материальный носитель процесса глобализации. Основной функцией транспорта стала интернационализация экономики и общества. Изменились скорость перевозок, объемы транспортных потоков между странами и регионами мира, стало жестче разделение по специализациям отдельных видов транспортных потоков (контейнерные, нефтяные, газовые) и транспортных узлов (контейнерные, зерновые, наливные терминалы и порты, логистические центры).

В настоящее время формируются методологические и методические принципы функционального подхода к общественно-географическим исследованиям транспортных сетей и систем.

Транспортные сети (транспортные линии и узлы) рассматриваются как неотъемлемое звено логистической цепи товародвижения, что обуславливает их превращения в транспортно - логистические сети и системы. Общественно-географические исследования логистики, в частности транспортной логистики, сосредоточены на геопространственной организации и оптимизации логистических систем и логистических потоков с учетом их экологической безопасности и геоинформационного обеспечения. Геопространственная (территориальная) организация логистической деятельности отражает территориальные особенности схемы взаимосвязей субъектов логистической деятельности и учитывает факторы размещения производства, потребления и транспортной инфраструктуры.

Транспорт имеет большое значение для эффективного функционирования территориального логистического потока. Для перемещения грузов фирмы организуют хранение, грузовую обработку и транспортировку товаров, опираясь на транспортную сеть, ситуацией, чтобы товары оказались доступными для потребителя в нужное время и в нужном месте. В результате интеграции транспортной и логистической составляющей функционирования процесса движения материальных потоков (доставки товара от производителя к потребителю) формируются транспортно-логистические сети и системы. Транспортно-логистическая сеть составляется на основе существующей транспортной сети и на принципах сетевой формы организации логистики.

Таким образом, сетевые формы организации территориальных логистических потоков и транспортные сети с их территориальной линейно-узловой структуре образуют сетевую территориальную организацию транспортно-логистической деятельности.

Сетевая (полицентрическая) территориальная организация транспортно логистической деятельности представлена пространственно взаимосвязанным сочетанием транспортных магистралей и транспортно-логистических центров (узлов), специализирующихся на предоставлении транспортных и логистических услуг.

Под территориальной транспортной системой принято понимать взаимосвязанное сочетание видов (или один вид) транспорта в ограниченном социально-экономическом пространстве, образует целостную систему.

В этом пространстве происходит активное взаимодействие различных видов транспорта, взаимно дополняют друг друга и одновременно конкурируют друг с другом за географические направления перевозок, зоны притяжения или отдельные транспортные линии. Территориальная транспортная система отличается от транспортной системы наличием транспортно-географических отношений: транспортные тяжести; транспортная близость или удаленность; транспортная доступность.

При общественно-географическом исследовании территориальной транспортной системы необходимо учитывать морфологические, генетические и функциональные особенности, выражают ее системный характер и хозяйственные функции: структурность; иерархичность структурных элементов; территориальная и функциональная целостность.

Формирование территориальных транспортно-логистических систем связано также с особенностями системной формы организации логистической деятельности. В отличие от сетевой формы системная форма организации логистической деятельности предполагает создание конкретной логистической системы (логистической цепи) с целью доставки определенном потребителю определенного товара. Логистическая система - это логистическая цепь взаимосвязанных объектов и субъектов логистической деятельности, осуществляющих продвижение товара от производителя к потребителю.

Среди характеристик, раскрывающих системную форму организации логистической деятельности, выделяются следующие:

- 1) иерархическое построение, жесткое закрепление функций по структурным элементам (отдельными звеньями логистической цепи)
- 2) каждый структурный элемент (подсистема, звено) имеет собственные критерии оптимальности, внутренние интересы, отражающие его;
- 3) сочетание как централизованного, так и децентрализованного управления;

Таким образом, в результате реализации определенных логистических проектов по продвижению определенных товаров на основе существующих территориальных транспортных систем, связывающих между собой определенные транспортные магистрали и центры разного иерархического уровня, происходит формирования территориальных транспортно-логистических систем.

Территориальная транспортно-логистическая система - это оптимальный транспортный маршрут и рациональная логистическая схема доставки определенного товара определенному потребителю на основе выбора определенных видов транспорта и транспортных магистралей с использованием имеющихся технических средств, коммуникаций и устройств всех видов транспорта; складского хозяйства; материально-технической базы торгово-посреднических, стивидорных, брокерских и агентских фирм; транспортно-

экспедиторских компаний, осуществляющих транспортные операции и комплектацию отправок; материально-технической базы лизинговых компаний, которые сдают в аренду контейнеры; а также технических средств информационно-управляющих систем.

Заключение

Общественно-географические исследования транспортно-логистических сетей и систем отражают новейшие радикальные изменения функционирования и пространственной организации коммуникационных систем и структур в условиях глобализации и интернационализации национальных экономик. Наряду с традиционными транспортными сетями и системами формируются качественно новые территориальные транспортно-логистические системы и транспортно-логистические сетевые структуры, объединяющие обмен товарами и услугами, интегрируют товарные и финансовые потоки, связывают операции производства, распределения, сбыта, обмена, управления.

1. *Карпова Н.П.* Стратегическое партнерство в цепях поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 6 (68). С. 25-28.

2. *Карпова Н.П.* Глобальные стратегии цепей поставок // Современные проблемы социально-экономического развития : сб. материалов 3-й Междунар. науч.-практ. конф., 31 окт. 2013 г. / НИЦ "Апробация". Махачкала : ООО "Апробация", 2013. С. 40-52.

SOCIAL-GEOGRAPHICAL STUDY OF THE TRANSPORT-LOGISTICS NETWORKS AND SYSTEMS

© 2016 Lebedeva Anastasiya Viktorovna
Student

© 2016 Karpova Natalya Petrovna
Doctor of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: nastechka210894@mail.ru, natk08@rambler.ru

Keywords: transport network, transport system, territorial transport system, transport and logistics networks and systems, the territorial organization of the network of transport and logistics activities.

The article is devoted to the peculiarities of formation of regional transport-logistic systems and the network of territorial organization of the transport and logistics activities. Provided a historical overview of the formation and development of transport geography, socio-geographic studies of logistics, including transport. The principles of the network and system organization of transport and logistics activities.

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПО ОПЕРАТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ЗАКУПКАМИ

© 2016 Лебедева Анастасия Викторовна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nastechka210894@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: управление закупками, модуль оперативной закупки, аналитический модуль закупки.

Современная система управления запасами и закупкой обычно состоит из двух принципиальных частей: аналитического модуля и модуля оперативной закупки. В аналитическом модуле зачастую решаются стратегические задачи управления запасами. К данному модулю относятся блоки верификации исходных данных, финансового моделирования, прогнозирования и анализа сезонности, статистического анализа спроса, оптимизации и учета ресурсных ограничений. Результатом работы аналитического модуля являются оптимальные параметры управления по каждой ассортиментной позиции (или по аналогу в случае фармацевтики) для каждого объекта сети. Например, для пороговой стратегии такими параметрами являются порог и заказ (ROP и ROQ)*.

Введение

Оптимальные параметры управления задают эталонную траекторию запаса по позиции, которая максимизирует прибыль при работе с данной позицией. Зачастую эталонная траектория на практике не может быть реализована в силу внешних условий (необходимость округления под кратность и короб, минимальные партии, ретро-бонусы и другие условия).

Управление закупками - это обеспечение организации продукцией заданного качества и количества из правильного источника, доставленной во время, в нужное место по правильной цене.

Главной целью снабжения является надежное и качественное обеспечение подразделений компании предметами снабжения и услугами, необходимыми для выполнения запланированной производственно - финансовой деятельности. Достижение данной цели может быть выполнено с различными затратами ресурсов, поэтому перед менеджментом компании возникает

* **ROP** - точка подачи заказа (от англ. reorder point); **ROQ** - размер заказа (от англ. reorder quantity);

KPI - ключевые показатели эффективности (от англ. key performance indicators).

проблема оптимизации как в логистической цепи "снабжение - производство" (например, минимизация издержек на закупки материальных ресурсов при ограниченной вероятности сбоя в поставках или максимизация надежности и качества поставок материальных ресурсов при ограничениях на затраты).

Что должен уметь модуль оперативной закупки

В модуле оперативной закупки решаются задачи минимизации отклонений от эталонной стратегии управления. Мерой для минимизации служит дополнительный убыток, который возникает при отклонении от эталона. Невозможно решать задачи оперативной закупки, не имея оптимального стержня управления запасами. Сегодня на рынке существуют системы, которые позволяют решать следующие задачи оперативной закупки:

1. Задача выбора поставщика и способа доставки. Исходными данными для задачи являются как стандартные прайс-листы поставщика, так и специальные предложения поставщика, которые получены, например, на электронных торгах, где поставщик знакомится с объемами потребности. Торговые предложения поставщика рейтинуются с точки зрения прибыльности с учетом цены, отсрочки платежа, срока годности, кратности, условий транспортировки и других условий, которые влияют на прибыльность работы.

2. Оптимальное дополнение до минимальной партии. Как правило, при работе по прямым контрактам с крупными поставщиками необходимо выполнять условия минимальной партии закупки. Партия определяется суммой, тоннажем или физическим объемом контейнера или фуры. Если текущая потребность по товарам поставщика меньше минимальной партии, необходимо выбрать одну из альтернатив, по которой убыток меньше:

- отказаться от заказа сегодня и заказать в следующий раз, что приведет к дополнительным убыткам по дефициту;

- заказать сегодня с оптимальным дополнением до минимальной партии, что приведет к дополнительному убытку дополнения (расчет ассортимента и объема оптимального дополнения является отдельной подзадачей).

3. Расчет оптимального заказа для получения годового или квартального бонуса. Пожалуй, самой распространенной задачей является задача получения годового или квартального бонуса от поставщика за выбранный объем закупки. Логика ее решения близка к логике решения задачи минимальной партии. На одной чаше весов - убыток от потери бонуса и дополнительный дефицит, на другой - убыток от дополнения.

4. Расчет оптимального заказа при локальном ограничении на объем закупки. Это задача, противоположная задаче о минимальной партии. Не всегда в компании в момент закупки есть средства для оплаты полной потребности. Если поставщик не готов предоставить товар на условиях реализации или с увеличенной отсрочкой, необходимо рассчитать закупку при локальном ограничении суммы. Отметим, что здесь идет речь о локальных ограничениях оборотного капитала. На уровне аналитического модуля при

расчете оптимальной стратегии управления должны быть учтены все ресурсные ограничения, связанные с оборотными активами для поддержания финансового цикла.

5. Расчет поставки при учете разовой скидки. Возникают ситуации, когда поставщик предлагает разовую скидку на весь или ограниченный список товаров. С одной стороны, целесообразно закупить товара больше, чем обычно, чтобы получить дополнительную маржу. С другой стороны, если скидочный товар в большом перезапасе, то даже при скидке закупать данный товар нельзя. Необходимо рассчитать оптимальный объем закупки с учетом разовой скидки.

6. Расчет поставки с учетом прогнозного увеличения цен. Если поставщик сообщает о плановом увеличении цен, необходимо решить, что лучше: закупить товар впрок по старой, более низкой цене или закупить стандартное количество.

7. Расчет поставки с учетом прогнозного уменьшения цен. Допустим, по текущему состоянию остатков уже необходимо заказывать товар, но известно, что вскоре (например, через неделю или через месяц) цена на товар уменьшится. Что делать? Совсем отказаться от закупки сегодня и нести дополнительный убыток по дефициту или заказать меньшее количество товара, чтобы не терять потенциальную маржу в будущем? Такая постановка задачи корректна, и у задачи есть решение.

8. Учет специальных цен, зависящих от кратности закупки. Распространенным условием прайс-листа поставщика является скидка за кратность. Если товар заказывается кратно коробам, паллетам или другим единицам, необходимо определить оптимальный вариант заказа, чтобы сбалансировать дополнительную маржу и дополнительный убыток по хранению.

Помимо перечисленных задач, в системе оперативного управления закупкой решаются и более мелкие задачи, например, корректировка потребности с учетом остатка у поставщика, сокращение количества поставщиков для минимизации нагрузки на приемку и другие задачи.

Критерии выбора аналитического модуля системы управления запасами

Аналитический модуль системы управления запасами должен отвечать следующим критериям:

1. Целевая функция. Для эффективной работы в системе должна быть задана корректная целевая функция: "Прибыль в единицу времени" или "Издержки в единицу времени", если под издержками понимать и издержки по дефициту.

2. Полнота финансовой модели. Система должна работать на стыке финансов и закупки и базироваться на полной поартикульной финансовой модели бизнеса, учитывающей следующие параметры деятельности: цены закупки и продажи, налоги и пошлины, отсрочки платежа, кредиторскую и дебиторскую задолженность, сроки поставки, транспортные расходы, стои-

мость заемных средств, аренды, складских и офисных операций, затраты на организацию поставки и др.

3. Фактические распределения спроса. В системе не должна задаваться гипотеза о типе распределения спроса, а должны применяться фактические распределения. Необходимо, чтобы система была применима ко всем позициям ассортимента независимо от принадлежности позиции к группе ABC-XYZ- классификации, в том числе и к товарам эпизодического спроса.

4. Ресурсные ограничения. Система должна решать задачу оптимизации в рамках любых ресурсных ограничений и их комбинаций, таких как физический объем склада, объем финансовых средств в товаре, объем заемных средств, пропускная способность склада.

5. Система должна обеспечивать управление ассортиментной политикой компании исходя из прибыльности каждой позиции.

Основной эффект от внедрения системы управления закупкой

Основной эффект от внедрения систем управления закупкой достигается за счет сокращения дефицита, уменьшения стоимости хранения и оптимизации частоты пополнения. Снижается нагрузка на отдел закупки и складскую приемку за счет сокращения количества пополнений. Применение современной системы управления запасами позволяет достичь следующих результатов:

в продажах:

- значительно расширить ассортимент;
- успешно работать с позициями редкого спроса;
- существенно улучшить уровень сервиса;
- повысить лояльность клиентов за счет высокого процента наличия товара;

в контроле:

- сделать контроль ключевых показателей деятельности более удобным;

в финансах:

- высвободить излишние замороженные в товарном запасе средства;
- уменьшить размер заемных или собственных средств в обороте;
- планировать прибыльность, оборачиваемость, замороженные средства

и другие параметры:

- планировать потребность в заемных средствах и кредиторскую задолженность;

в логистике:

- улучшить пропускную способность и ритмичность работы склада;
- планировать частоту пополнения и загрузку отдела приемки;
- планировать загрузженность складских площадей и зон хранения;
- планировать транспортные затраты, затраты на пополнение и хранение;

- поартикульно выявлять переизбыток товара на складе;

- в маркетинге:
- автоматизировать коммерчески привлекательное расширение прайс-листа компании;
 - определить экономически оптимальный уровень сервиса для каждой позиции прайс-листа;
 - рассчитать прямые и косвенные последствия дефицита для сбыта компании;
 - упростить экономический анализ проведения специальных акций;
 - проводить попозиционный анализ системы ценообразования;
 - рассчитывать коммерческие последствия работы с убыточными (малоприбыльными) товарами-"маяками";
- в закупках:
- сделать закупку прозрачной и минимизировать негативное влияние человеческого фактора;
 - существенно улучшить качество и результативность работы за счет использования оптимальной стратегии закупки;
 - повысить эффективность работы сотрудников за счет автоматизации рутинных процессов;
 - высвободить время сотрудников для более плотной работы с поставщиками;
 - упростить обучение новых сотрудников;
 - упростить мониторинг и получить объективную оценку работы сотрудников;
 - упростить анализ KPI2 для формирования отчетности и разработки мотивационных схем;
 - обеспечить сотрудников современным инструментом с интуитивно понятным и удобным интерфейсом.

Вывод

Современная система управления запасами и закупкой должна не только инструментально поддерживать процесс закупки, но и быть средством объективного контроля параметров управления запасом. Процесс с такой системой закупки становится абсолютно прозрачным и объективным, при этом максимально снижается зависимость от человеческого фактора.

1. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФА-М, 2015. 634 с.

2. *Логинова Е.В., Корнилов С.Н.* Основные показатели, характеризующие закупочную логистику и ее эффективность // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1 (99).

3. *Линдерс М.Р., Джонсон Ф., Флинн А.* Управление закупками и поставками : учеб. для студентов вузов / пер. Ю.А. Щербанин, В.Н. Егорова. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 751 с.

4. *Рачковская И.А.* Управление качеством и логистика: взаимосвязи и аналогии // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования : сб. науч. тр. Вып. 3. В 2 ч. Ч. 1 / науч. ред. М.Ю. Шерешева. М. : Изд. дом ВШЭ, 2011. С. 283-289.

5. Швецова Е.В. Информационное сопровождение в цепях поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 9 (107). С. 20-28.

CHALLENGES IN THE OPERATIONAL PROCUREMENT MANAGEMENT

© 2016 Lebedeva Anastasiya Viktorovna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: nastechka210894@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: procurement management module of operational procurement, procurement of analytical module.

Modern inventory management system and procurement usually consists of two basic parts: an analytical module and operational procurement module. The analytical unit often hesitant strategic inventory management tasks. By this module include the verification of the original data blocks, financial modeling, forecasting and analysis of seasonality, demand statistical analysis, optimization, and account resource constraints. The result of the analysis module is the optimal control parameters for each product line item (or by analogy in the case of pharmaceuticals) for each network object. For example, the threshold for such a strategy parameters are the threshold and the order (ROP and ROQ).

УДК 640.41

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ И ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ В ГОСТИНИЦЕ

© 2016 Лукьянова Юлия Владимировна
магистрант

© 2016 Никольская Елена Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

E-mail: yolyawka@ya.ru, nik_elen@mail.ru

Ключевые слова: удовлетворенность, оценка, лояльность, условия создания ценности, фактор успеха, формирование базы клиентов гостиницы, виды программ лояльности, повышение эффективности лояльности.

Представлены различные взгляды на понятие "лояльность", освещены проблемы оценки удовлетворенности потребителей и повышения их лояльности в гостиничном предприятии, рассмотрены программы лояльности в гостинице и ресторане, даны рекомендации по повышению лояльности клиентов гостиницы.

Оценка качества предоставления гостиничных услуг является важнейшим элементом системы управления качеством, которая позволяет проводить анализ проблем, а также обеспечивает обратную связь, необходимую для устойчивого развития гостиничной деятельности. Вместе с тем в настоящее время в индустрии гостеприимства не существует единой методологии оценки качества обслуживания и удовлетворенности потребителей. Гостиничное предприятие должно систематически проводить мониторинг информации, касающийся восприятия потребителем выполнения отелом его требований как одного из методов измерения качества обслуживания.

Для измерения удовлетворенности потребителей гостиницы могут быть использованы такие методы, как методы простого опроса и методы, основанные на сложном опросе, включая индексный метод.

Определение оценки удовлетворенности потребителей услугами гостиницы на основе их опроса. Порядок определения удовлетворенности потребителей отдельными характеристиками гостиничных услуг на основе их опроса может быть следующим:

- определяют показатели качества услуг, которые характеризуют данные услуги с точки зрения потребителей;
- проводят опросы потребителей, которых просят указать на один наиболее важный показатель качества услуг, в наибольшей степени вызывающий неудовлетворенность потребителей;
- определяют общее число потребителей, указавших на каждый из выбранных показателей;
- находят для каждого показателя отношение числа потребителей, указавших на этот показатель, к общему числу опрошенных потребителей и умножают полученное отношение на 100 %. Данное процентное отношение характеризует оценку неудовлетворенности потребителей данным показателем качества;
- определяют удовлетворенность потребителей по каждому показателю качества, вычитая из 100 % процентное отношение неудовлетворенности потребителей каждым показателем качества;
- определяют общее число потребителей, указавших на все выбранные показатели;
- находят отношение общего числа потребителей, указавших на все показатели качества, к общему числу опрошенных потребителей и умножают полученное отношение на 100 %. Данное процентное отношение характеризует общую оценку неудовлетворенности потребителей всеми показателями качества;
- определяют удовлетворенность потребителей всеми показателями качества, вычитая из 100 % процентное отношение неудовлетворенности потребителей всеми показателями качества.

В настоящее время рынок переполнен программами лояльности, большая часть из которых основана на использовании пластиковых карт, позволяющих клиенту получать скидки или те или иные бонусы.

По нашему мнению, при разработке эффективной программы лояльности необходимо учитывать, что привилегия должна быть не просто полезной, а по-настоящему желанной, то есть давать уникальные преимущества, ценные для определенной категории пользователей.

В настоящее время многие руководители отелей и гостиниц практикуют такие решения как: накопительные дисконтные программы;

бонусные программы; розыгрыши призов; сезонные распродажи; льготные условия обслуживания и т.д.

Программы лояльности требуют сбора, обработки и последующего использования персональных данных о клиенте. Такие персональные данные включают в себя не только запись ФИО клиента, но и другой информации: профессия, статус, семейное положение, увлечения, привычки.

Наиболее удобно собирать информацию о клиенте с помощью модуля программы автоматизации, с помощью которого можно:

- накапливать информацию о гостях гостиницы, отеля или хостела;
- систематизировать информацию (сегментировать клиентов по различным признакам): по срокам участия (новые клиенты, постоянные клиенты, старые клиенты), по половому признаку, по возрастному и т.д.);
- вести клубные и скидочные карты, акции, которые ограничены по времени, поэтому в программе должна быть заложена возможность составлять график акций на определенный промежуток времени;
- осуществлять рассылку, которая позволит оперативно рассылать новости и информацию о скидках, акциях и бонусах вашим клиентам (рассылать поздравления с днем рождения и другими праздниками);
- записывать отзывы, что поможет быстро выявить недостаток в работе гостиницы и оперативно его устранить.

Существуют два основных вида карточных программ лояльности, активно используемых в гостиничном и ресторанном бизнесе, как в сетевых, так и в несетевых заведениях: собственные и партнерские.

Формирование программ лояльности. Наиболее распространенный и простой тип мотивационной программы - выпуск дисконтных карт. Действительно, при должной интеграции с кассовым программным обеспечением и тщательном ведении базы данных такая система может приносить выгоду для бизнеса. Однако ввиду того, что дисконт по карте, как правило, стандартная, неизменная привилегия, эта система имеет и значительные ограничения по сравнению с накопительными дисконтными или бонусными программами.

Более сложные на первый взгляд бонусные программы обладают рядом неоспоримых преимуществ. Во-первых, механику начисления и списания бонусных баллов можно варьировать, даже в рамках одного типа карты. Во-

вторых, с помощью этих карт легко проводить сезонные (временные) акции. В-третьих, и это далеко не последнее преимущество бонусных карт, наличие бонусов на счету клиента является зачастую более сильной мотивацией вернуться в заведение, чем даже существенная скидка.

Основная цель программ лояльности: сделать нового гостя постоянным, а постоянного частым, при этом, каждый должен почувствовать себя особенным.

Часто в гостиничном и ресторанном бизнесе реализуются и кратковременные проекты с использованием карточек. Основная задача временных программ в том, чтобы заинтересовать новых потенциальных клиентов, постепенно включить их в игру и развивать базу постоянных клиентов.

Также временные карты используются без вовлечения клиента, как инструмент повышения общего числа чеков в ресторане.

Наиболее распространены два вида непостоянных карт клиента:

- сезонные, реализующие механику вроде "Купи на сумму от X рублей в январе и получи карту на 10-процентную скидку, действительную только в течение февраля";

- накопительные, на которых с помощью печати, наклеек или специального дырокола фиксируется количество покупок, а бонус выдается по достижении определенного числа отметок. Примечательно, что в качестве бонуса может предлагаться не только бесплатный продукт, но и эксклюзивный фирменный подарок или постоянная дисконтная карта высокого номинала.

Планирование работы с партнерами. Часто программы лояльности создаются для объединения партнеров, работающих в рамках одного холдинга, к примеру, проекты Club Carlson или Marriott Rewards. Основанные как "домашние" программы лояльности для группы со временем, они, как правило, расширяют пул партнеров, приглашая профильные компании (проката автомобилей, страховые агентства, круизные компании, ресторанные сети) присоединиться к программе.

Чаще всего участие в подобных программах не обязывает потребителя держать карту при себе, а идентификация клиента, зачисление и списание бонусов происходят по его имени и уникальному номеру, при этом он имеет возможность отслеживать состояние своего счета в онлайн-кабинете.

Для холдинга такой проект позволяет развивать долгосрочные отношения с собственными постоянными пользователями их услуг, то для партнеров вступление в программу (участие, как правило, бесплатное) означает привлечение новых покупателей, а также повысить имидж, за счет сотрудничества с более крупным брендом.

Второй тип партнерских программ - мультибрендовые, позволяющие пользователям получать бонусы, покупая услуги в разных сетевых компаниях, и накапливать их на счету одной карты. Примерами для ресторанных

предприятий могут служить "Малина" или "Связной Клуб" в России или программа Nectar в Великобритании. Такие программы часто похожи по механике накопления бонусов (баллов), однако различают две схемы использования баллов: монетизация в виде скидки на очередную покупку или приобретение подарков и привилегий из специального каталога.

Компания - оператор программы зарабатывает процент от суммы чека, с которого были начислены баллы, а также, если механика предусматривает списание, процент от суммы чека, по которому прошло их снятие. Как и в случае с холдинговыми программами, основная выгода для ресторана от вступления в мультибрендовую программу - расширение базы данных клиентов и только потом повышение лояльности существующих гостей. Ведь чем больше у программы партнеров, тем меньше внимания пользователь обращает на ваши спецпредложения и тем более изощренные ходы нужно изобретать, чтобы остаться заметными и повысить частоту покупок клиентов, участвующих в программе.

Не менее распространенный тип партнерских карточных программ - проекты банков - эмитентов пластиковых карт или платежных систем, для которых солидный пул партнеров, предоставляющих клиентам банка скидки, является конкурентным преимуществом при продаже контрактов на кредитные и дебетовые карты. Как и в предыдущих двух случаях, такая программа, прежде всего, направлена на повышение лояльности клиентов банка и лишь затем - на развитие бизнеса партнера. Однако игнорировать подобные программы не стоит. Если их маркетинговая поддержка широкая, а количество пользователей сопоставимо с размерами вашей собственной базы, участие будет небесполезным. Главное - не просто заставить клиентов банка прийти к вам, но и перевести их в категорию гостей и получить контакты для вашей базы данных.

С развитием информационных технологий карточные программы лояльности активно вытесняются новыми виртуальными аналогами. Замена карт становятся QR-коды, мобильные приложения и даже сами смартфоны. Только в США сейчас насчитывается более 30 таких программ. И несмотря на то, что пока они не получили активного распространения в нашей стране, очевидно, что в 2015 году на рынке появится много подобных проектов. При этом следует понимать, что лишь немногие выдержат технологическую гонку и будут существовать на протяжении многих лет.

В некоторых странах приобрели распространение автономные программы, не интегрируемые с кассовым ПО. Обычно они управляются с помощью одного планшета или другого мобильного устройства, установленного в зоне кассы в ресторане, просты в запуске и управлении и позволяют собирать достаточно глубокую информацию о клиенте и его покупках.

Самый последний тренд - программы лояльности, интегрируемые с социальными сетями. Основное их преимущество состоит в том, что пользователи, участвующие в проекте, не только получают баллы за покупки,

но и поощряются за то, что делятся опытом приобретения товаров и услуг с друзьями в популярных социальных медиа.

Необходимо дать несколько рекомендаций для несетевых компаний, которые не имеют возможности создать собственные сложные программы лояльности или вступить в крупные партнерские альянсы. Существует множество простых, эффективных и недорогих приемов, позволяющих сделать опыт от посещения гостем ресторана поистине незабываемым:

- если клиент готов всегда носить с собой вашу карточку, это будет напоминать ему о ресторане;

- если гость забыл или потерял карту, он должен иметь возможность получить скидку, назвав свое имя, номер телефона, предъявив документ или кредитную карту, так как привилегией будут пользоваться также и его друзья, это позволяет не только повышать лояльность к компании, и количество посещений постоянного гостя, но и привлекать новых клиентов;

- необходимо поощрять лучших, поэтому вместо создания сложной бонусной системы просто организуйте своеобразное соревнование постоянных клиентов, наградите 10 или 20 наиболее частых гостей специальным подарком или возможностью приоритетного бронирования лучшего стола и т.п.;

- удивляйте гостей сюрпризами, собирайте информацию о гостях, расплатившихся кредитной картой, и по достижении определенной суммы или количества покупок можно порадовать их подарком-сюрпризом. Не забудьте при этом поблагодарить клиента за постоянство и будьте уверены: он вернется вновь;

- поздравляйте с праздниками заранее, собирайте информацию о днях рождения постоянных гостей, вовремя отправленный сертификат на бесплатный праздничный торт при бронировании стола от шести человек может обернуться банкетом на тридцать;

- не увлекайтесь скидками, скидка может означать, что продукт или услуга на самом деле не стоит своих денег или уступает по качеству. Предлагайте подарки, сертификаты и приятные бонусы, ведь их себестоимость для вас может быть намного ниже, чем потеря маржи от прямой скидки, а ценность для гостя - несоизмеримо выше;

- предлагайте гостям персональные привилегии, проследите, какие блюда, напитки или развлечения предпочитает ваш постоянный гость. В ресторане любителю блюда подарите большую порцию, а если кто-то из гостей часто просит поставить определенную музыку, включите в его честь любимую композицию;

- держите марку, договоритесь о сотрудничестве с компаниями и брендами, соответствующими уровню вашего отеля. Если ресторан высокой кухни, попросите представителя виноторговой компании выделить несколько уникальных вин в подарок постоянным гостям. А если оно ориентировано на семейный отдых, попробуйте договориться о сотрудничестве с производителем игрушек;

- планируйте привилегии в зависимости от загрузки гостиницы и ресторана: в часы сниженной посещаемости начисляйте двойные баллы по картам или предлагайте более ценные подарки.

Выбор программы лояльности для каждого гостиничного и ресторанного предприятия - вопрос индивидуальный, конечная цель одна: проложите дорогу клиентам в вашу базу данных, так как поддержание одного постоянного клиента обходится в три раза дешевле, чем привлечение нового.

1. *Евстегнеева Д.К., Никольская Е.Ю.* Современные проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса // Наука и Мир. 2015. Т. 1, № 11 (27). С. 143-146.

2. *Бек В.Э., Никольская Е.Ю.* Управление лояльностью в сфере гостиничных услуг // Инновации в формировании стратегического вектора развития фундаментальных и прикладных научных исследований : сборник / Санкт-Петербургский институт проектного менеджмента. Санкт-Петербург, 2015. С. 208-211.

3. *Хареева К.А., Никольская Е.Ю.* Качество обслуживания: современные подходы к оценке и совершенствованию на предприятиях индустрии гостеприимства // Научные труды SWorld. 2015. Т. 12, № 1 (38). С. 47-55.

4. *Зайцева А.А., Никольская Е.Ю.* Современные методы оценки качества на предприятиях индустрии гостеприимства // Ceteris Paribus. 2015. № 4. С. 75-79.

5. *Кузьмин Ф.С., Никольская Е.Ю.* Перспективы развития гостиничных сетей в РФ // Мир науки и инноваций. 2015. Т. 10, № 2. С. 73-78.

6. *Мазяр Д., Никольская Е.Ю.* Пути повышения качества гостиничного сервиса // Наука и Мир. 2016. Т. 2, № 1 (29). С. 30-34.

METHODS FOR ASSESSING CUSTOMER SATISFACTION AND CUSTOMER LOYALTY IN THE HOTEL

© 2016 Lukyanova Yuliya Vladimirovna
Undergraduate

© 2016 Nikolskaya Elena Yuryevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov
E-mail: yolyawka@ya.ru, nik_elen@mail.ru

Keywords: satisfaction rating, loyalty terms of value creation, success factor, the formation of the client base of the hotel, the types of loyalty programs, increasing the efficiency of loyalty.

The article discusses different views on the concept of "loyalty"; highlights the problem of assessing customer satisfaction and increase their loyalty to the hotel company; considered a loyalty program in the hotel and restaurant recommendations to enhance the hotel customer loyalty.

СИСТЕМА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО "БРНУ-ПРИВОЛГА, ТРАНСНЕФТЬ"

© 2016 Лыкова Кристина Васильевна
магистрант

© 2016 Сороколет Ирина Ивановна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kristina.vasilevna.93@mail.ru

Ключевые слова: энергетические ресурсы, энергосбережение, энергоэффективность.

Проведен анализ использования энергетических ресурсов на предприятии, и предложены мероприятия по их оптимизации.

ОАО "Транснефть", являясь ключевым элементом энергетического комплекса Российской Федерации и обеспечивая конечные результаты ее деятельности, определяет качество и постоянное повышение уровня энергоэффективности¹. Государство должно уделять внимание снижению энергозатрат для развития промышленности в современных экономических условиях².

"Бугурусланское районное нефтепроводное управление" (БРНУ) - один из филиалов ОАО "Транснефть - Приволга" восточная часть Приволжских магистральных нефтепроводов³. Нефтяной поток движется из Западной Сибири, Оренбуржья и Татарстана впадает в систему АК "Транснефть - Приволга" на нефтеперерабатывающие заводы Самары⁴ и далее. Сегодня Бугурусланское РНУ - это современное предприятие трубопроводного транспорта, оснащенное передовой техникой и технологией. Оно эксплуатирует более 1000 км магистральных нефтепроводов, среди которых участок трансрегионального трубопровода Нижневартовск-Курган-Самара.

Основные направления деятельности БРНУ:

- обеспечение транспортировки нефти по трубопроводной системе на территории Татарстана, Оренбургской, Самарской, Саратовской, Волгоградской и Ростовской областей;
- диагностические, профилактические и аварийно-восстановительные работы;
- обеспечение охраны окружающей среды в районах, где проходит трубопроводная система.

В составе управления 4 блочно-комплектных и 4 нефтеперекачивающих станций, резервуарные парки и нефтеналивная эстакада на ЛПДС "Кротовка",

которые обслуживают около 1000 чел. специалистов нефтепроводного транспорта: инженеров, техников, рабочих и служащих. Они обеспечивают транспортировку нефти, занимаются ремонтом оборудования нефтеперекачивающих станций, а также линейной части магистральных нефтепроводов. На предприятии находится 5 котельных, которые работают на газе, жидком и твердом топливе. На балансе предприятия находится 125 ед. техники, из них 25 используют бензин, а 100 заправляют дизельное топливо (см. таблицу).

Общий расход энергетических ресурсов

Показатели	2014	2015	Отклонения	
				%
Потребление электроэнергии, используемой для перекачки, тыс. кВтч	931 571	1 008 166	76 595	108,2
Потребление котельно-печного топлива, т у.т.	30 534	26 518	-4016	86,8
Потребление моторного топлива автотранспорта, т у.т.	11 072	10 793	-279	97,5

На основании приведенных данных видно, что потребление электроэнергии в 2015 г. увеличилось на 76595 тыс. кВтч по сравнению с 2014 г., это связано с увеличением объемов перекачки нефтепродукта. Снижение потребления котельно-печного топлива произошло за счет модернизации оборудования котельных. В настоящее время автоматика следит за работой горелок и расходом газа, температурные режимы переключаются в зависимости от времени года и погоды. Разработан даже график подачи тепла в помещении в зависимости от времени суток. Вечером, после ухода персонала, температуру снижают на два - три градуса, а утром, перед приходом людей, оператор доводит ее до нормы. Благодаря специальному программному обеспечению все процессы в котельной можно контролировать дистанционно с центрального компьютера станции. Это привело к серьезному сокращению энергозатрат. Экономия моторного топлива при эксплуатации автотранспорта ОАО "Бугурусланское РНУ - Приволга", достигнута путем оптимизации работы автотракторной и спецтехники посредством внедрения системы мониторинга автотранспорта на базе ГЛОНАСС. Также с помощью ГЛОНАСС был ужесточен контроль скоростного режима движения транспорта предприятия. Кроме того, положительные результаты принесла программа повышения квалификации водительского состава и механизаторов.

Основополагающий документ системы энергосбережения БРНУ- энергетическая политика⁵, которая определяет приоритет постоянного повышения уровня энергоэффективности. В соответствии с принципами этого документа предприятие намерено обеспечивать закупку энергоэффективного оборудования повышенной надежности и проводить ряд энергосберегающих мероприятий, а также использовать современные технологии при проектировании и строительстве объектов. Энергетический менеджмент предполагает вовлеченность всех категорий персонала в энергосбережение за счет мотивации и развития корпоративной культуры⁶.

С 2016 г. в ОАО "Транснефть" будет составлен энергетический паспорт по результатам обследования: оснащенности приборами учета используемых энергетических ресурсов; объема используемых энергетических ресурсов и о его изменении; показателей энергетической эффективности; величины потерь энергетических ресурсов; потенциала энергосбережения, в том числе оценки возможной экономии энергетических ресурсов.

Внедрение мероприятий, направленных на совершенствование системы энергосбережения на предприятии, сможет показать их целесообразность и эффективность.

¹ АО "Транснефть". URL: <http://transneft.ru>.

² Стрельцов А.В. Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С.37-44.

³ Бугурусланское районное нефтепроводное управление (БРНУ) - Приволга. URL: <http://www.pmn.transneft.ru/about/structure/buguruslan>.

⁴ Ермакова О.С., Сороколет И.И., Царьков П.И. Инновационная активность ОАО "НК "Роснефть" // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. / редкол. Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. С. 93-95.

⁵ Энергетическая политика АО "Транснефть". URL: <http://transneft.ru/development/safety/347>.

⁶ Моховикова А.А., Сороколет И.И. Особенности мотивации персонала в условиях кризиса // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Вып. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. С. 122-125.

ENERGY EFFICIENCY AT THE ENTERPRISE OF "DIC-PRIVOLGA, TRANSNEFT"

© 2016 Lykova Christina Vasilyevna
Undergraduate

© 2016 Sorokolet Irina Ivanovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kristina.vasileva.93@mail.ru

Keywords: energy resources, energy conservation, energy efficiency.

The analysis of the use of energy resources in the enterprise, and proposed measures to optimize them.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДВЕДОМСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© 2016 Мазурова Светлана Александровна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: 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 консультантов [1]. В связи с этим особую актуальность приобретает разработка мероприятий, направленных на совершенствование процесса финансирования подведомственных учреждений здравоохранения в системе обязательного медицинского страхования [6]. Среди направлений развития, которые позволят выйти подведомственным учреждениям на более приемлемый уровень финансовых показателей и соответствия медицинских услуг как национальным, так и международным стандартам качества, следует выделить:

- 1) необходимость улучшения материально-технической базы для сокращения объема внешних консультативно-диагностических услуг;
- 2) общая направленность работы учреждений на развитие и проведение профилактических мероприятий с целью снижения уровня госпитализаций;
- 3) автоматизация управления финансами за счет улучшения программного обеспечения [6].

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 учреждения [2]. Как показало исследование, в большинстве российских медицинских учреждений существует дефицит следующего технического оборудования, приобретение которого создаст условия для положительного экономического и социального эффекта в будущем (см. таблицу) [5].

**Обоснование экономической эффективности приобретения нового оборудования
(цены указаны по состоянию на 1 марта 2016 г.)**

Оборудование	Цена, тыс. руб.	Сокращение внешнего заказа		Экономическая эффективность покупки, %
		Количество услуг	Стоимость услуг, тыс. руб.	
Реактивы для проведения исследований методом ИФА	510,25	3200	1200	235
Рентгеновский аппарат "Ренекс"	1500	2000	520	35
Аппарат УЗИ Soto Ace X8 Medison, экспертного класса	1650	4000	1085,2	66
Итого	3660,25	-	2545,2	70

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. Если пациент действительно не здоров и предрасположен к заболеваниям такого типа, данное мероприятие позволит выявить болезнь на ранней стадии и заблаговременно 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 пациентов [4]. 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 предоставления 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 заключение 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 средств [3]. Ос-

новываясь на прогнозных расчетах настоящего исследования, можно сделать вывод, 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 деятельности.

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 : электрон. науч. журн. 2015. № 5 (77). С. 20.

2. *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.

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

4. *Гребоздин Ю.П.* Методика мониторинга ценностного восприятия клиентами консультационных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 9 (119). С. 53-57.

5. См.: *Давидьянц А., Латышева О.* Финансовые источники медицинской помощи // Экономика и жизнь. Самара, 2012. № 10. С. 23-28; *Дьяченко В.Г., Солохина Л.В., Дьяченко С.В.* Управление качеством медицинской помощи : учебник. Хабаровск : Изд-во ДВГМУ, 2013. 696 с.

6. См.: *Кандрашина Е.А., Измайлов А.М.* Влияние информационно-знаниевой среды на уровень конкурентоспособности предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 650-653; *Кандрашина Е.А., Смолина Е.С.* Оценка эффекта финансового рычага в решении задачи оптимизации структуры капитала предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 10 (132). С. 61-64; *Измайлов А.М.* Особенности конкуренции и проблемы отечественного фармацевтического рынка // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-2. С. 233-237.

IMPLEMENTATION OF MEASURES TO IMPROVE THE FINANCING OF SUBORDINATED INSTITUTIONS IN THE HEALTH SECTOR

© 2016 Mazurova Svetlana Alexandrovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: mazurovalex@mail.ru

Keywords: finances, health insurance, health care system.

The article considers the improvement measures for health facilities in the funding process of compulsory health insurance system.

НОВЫЕ ЦЕННОСТИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ

© 2016 Мантуленко Валентина Вячеславовна
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mantoulenko@mail.ru

Ключевые слова: инновации, предпринимательство, инновационное мышление, творчество.

Рассматриваются базовые категории, описывающие различные аспекты проблемы развития инновационного мышления, построенного на новых ценностях предпринимателей.

Творчество и инновации лежат в основе духа предпринимательства и означают стремление осуществлять деятельность по-разному или выполнять различные действия для того, чтобы создавать что-то действительно новое и уникальное. Значение творчества и инноваций велико для современного предпринимательства, активно ищущего новые конкурентные преимущества. Творчество и инновации позволяют продвинуть предпринимательство на новый уровень, открыть новые направления, что в свою очередь продиктовано рыночными условиями и предпочтениями клиентов. Инновационная деятельность требует новых ценностей бизнеса и означает предвосхищение потребностей рынка.

Без сомнения, нынешняя экономическая среда является крайне нестабильной. Творчество и инновации диктуют новые правила игры. Только самые требовательные к себе организации могут управлять изменениями в новой, динамично развивающейся среде. Обязанность предпринимателя держать все под контролем, быть готовым к новым идеям, чтобы постоянно радовать своих клиентов¹.

П. Друкер утверждал, что инновация является инструментом предпринимательства. Кроме того, как инновации, так и предпринимательство требуют творчества. Творчество - это процесс, посредством которого меняется символическая составляющая культуры. Это способность делать что-то принципиально новое или преобразовывать что-то уже существующее, будь то новое решение проблемы, новый метод или устройство, новый художественный объект или форма. Часто творчество определяется как нечто новое и полезное, называется актом нестандартного видения вещей, которые все вокруг также одинаково. Творчество движется от известного к неизвестному².

Ни один предприниматель или организация, какими бы успешными и крупными они не были, не может продолжать занимать лидерские позиции, если не признается, что современный бизнес работает в мире перемен, не-

стабильной, турбулентной среды, которая создает новые проблемы, риски, но и возможности, для своевременной и эффективной реакции на которые должны быть мобилизованы все внутрифирменные ресурсы, до того как влияние данных изменений станет ощутимо. Для того чтобы функционировать успешно, предприниматель и организация должны иметь четкое представление о направлениях развития и о том, как достичь поставленных целей. Это, в свою очередь, требует четкого определения области бизнеса компании, что позволит принимать грамотные управленческие решения, адаптируя действия и операции к реалиям рынка ("краеугольный камень выживания и роста"). Инновация при этом определяется как добавление чего-то нового к существующему продукту или процессу. Ключевыми понятиями являются термины "добавление" и "существующее". Допустим, что некий продукт или процесс уже был создан с нуля и работает достаточно хорошо. Когда он изменяется таким образом, что начинает работать лучше или удовлетворять другую потребность, тогда речь идет об инновационном преобразовании того, что уже существует. Инновации - это успешная эксплуатация новых идей.

Все инновации начинаются с творческих идей. Таким образом, творчество является отправной точкой для инноваций. Однако, это необходимое, но не достаточное условие для них. Инновация представляет собой имплантацию творческого вдохновения. Творчество характеризуется возможностью создания, воплощения в жизнь, изобретения, преобразования в новую форму, чтобы произвести через образное мастерство что-то новое. Творчество - это не умение создавать из ничего (подобно божественному акту творения), но способность генерировать новые идеи путем объединения, изменения или повторного применения существующих идей. Некоторые творческие идеи удивительны и блестящи, в то время как другие довольно простые, хорошие и практически-ориентированные, до которых никто раньше, кажется, не додумался³.

Творчество - это также отношение, способность принять изменения и новизну, готовность играть с идеями и возможностями, гибкость мировоззрения, привычка наслаждаться всем хорошим, это также поиск способов улучшить то, что мы имеем.

Творчество также является процессом. Творческий человек упорно трудится и постоянно совершенствует идеи и решения, совершая постепенные изменения и уточнения к своим работам. В отличие от мифологии, окружающей творчество, очень немногие из лучших произведений творческого труда совершаются одним взмахом пера или являются результатом какого-то быстрого действия. Гораздо ближе к реальности истории тех компаний, которые создают что-то новое посредством кропотливой и систематической работы⁴.

Продукт является творческим, когда он оригинальный и непредсказуемый. Творчество требует страсти и приверженности, доводит до нашего сознания то, что ранее было скрыто и открывает для этого новую жизнь.

Творческое мышление имеет различные определения. Под ним понимается искусство поиска и формулирования решения проблем силой воображения и рассуждения. Это деятельность ума, стремящегося найти ответ на некоторые вопросы жизни. В динамичном и меняющемся мире, проблемы человека также не являются статичными. Они принимают новые формы и требуют глубокого осмысления и нестандартного подхода к их решению.

Необходимо понимать, что мы живем в мире мыслителей, творческих людей; иногда речь идет о целом "креативном классе" (Р. Флорида), предназначение которого - конструирование будущего посредством своей деятельности в самых разных сферах. Это передовые умы любого общества, которые генерируют новые идеи и создают новые продукты, которым еще предстоит пройти испытание временем⁵.

Каждая идея является продуктом мышления и каждый продукт является проявлением идеи в сознании мыслителя. Люди, которые видят проблемы как возможности для улучшения имеющегося положения дел. Это люди, которые держат в уме два жизненно важных вопроса: "Что я могу сделать, чтобы сделать вещи лучше?" и "Что я могу сделать, чтобы сделать лучшие вещи?". Это продукт мышления.

В стремлении делать вещи лучше, цели, как правило, ориентированы на повышение производительности и эффективности, достижение высокой скорости, повышенного комфорта и удобства и многое другое. Процесс создания лучших вещей может предлагать различные альтернативы, ведущие к усовершенствованиям, равно как и альтернативы, ведущие к эволюционным, совершенно новым идеям, новому производственному процессу или полному отходу от обычной бизнес-модели. Какой бы ни была цель, мышление является незаменимым инструментом в жизни всех успешных предпринимателей.

Знаменитые открытия человека редко являются случайностями. Умы человечества всегда были заняты творческим мышлением, чтобы создать видимые блага, которыми мы пользуемся ежедневно (Билл Гейтс и компьютер, Грэм Белл и телефон, Майкл Фарадей и электричество, Исаак Ньютон и его физические законы науки, братья Уайт и аэроплан и т.д.).

Мышление начинается с вовлечения себя в разговор с самим собой. Чтобы принять решение относительно того, какие шаги необходимо предпринять и какие стратегии использовать, желательно всегда иметь ручку и бумагу под рукой, чтобы документировать свои мысли.

Творческое мышление должно привести к выработке стратегии. Стратегия представляет собой способ организации имеющихся ресурсов для достижения результатов: что делать, какие шаги необходимо предпринять, какой подход использовать, сроки, позиционирование, все играет важную роль при разработке стратегии.

Творчество приходит, когда расширяется имеющийся положительный опыт решения проблем. Единственный путь для этого - сделать наше образование более адаптивными и качественным на всех уровнях.

¹ Трошина Е.П., Бугаев В.А. Формирование мотивационного механизма на предприятии // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 6 (104). С. 123 - 129.

² Drucker P.F. (2002) Management Challenges for the 21st Century. London : Butter Worth Heinemann.

³ Harris R. (1998) Introduction To Creative Thinking. URL: www.vittualsalt.com.

⁴ Там же.

⁵ Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее : пер. с англ. М. : Классика-XX1, 2007.

NEW VALUES AS THE BASIS FOR INNOVATIVE THINKING

© 2016 Mantulenko Valentina Vyacheslavovna
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: mantoulenko@mail.ru

Keywords: innovation, entrepreneurship, innovative thinking, creativity.

We consider the basic categories that describe various aspects of the innovative thinking development built on the new entrepreneurs values.

УДК 342.743:336.22

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РАСХОДОВ НА НИОКР

© 2016 Михалева Оксана Леоновна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: научные исследования и опытно-конструкторские разработки, резерв предстоящих расходов на НИОКР, налоговый регистр.

Проанализированы вопросы учета и налогообложения расходов на НИОКР, предложена форма налогового регистра данных расходов.

Развитие экономики Российской Федерации невозможно без совершенствования научных исследований и опытно-конструкторских разработок

(НИОКР). Несмотря на санкционное давление и сложности с экономическим положением, важным является ориентация нашей экономики из сырьевой в инновационную.

Значимым показателем инновационной деятельности хозяйствующих субъектов являются расходы на НИОКР. Для поддержания конкурентоспособности организации должны осуществлять инвестиции в исследования и разработку новых видов продукции¹. Для того чтобы правильно классифицировать данные расходы, необходимо определить, что относится к НИОКР. Существуют различные определения данных расходов. Так, согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности ОК 029-2014, утвержденному Приказом Росстандарта от 31.01.2014 № 14-ст (ред. от 17.08.2015)², НИОКР включает в себя фундаментальные научные исследования; прикладные научные исследования и экспериментальные разработки.

В целях формирования налогооблагаемой прибыли в рамках ведения налогового учета к расходам на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки относятся расходы по созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), применяемых технологий; методов организации производства и управления (ст. 262 НК РФ)³.

В отличие от налогового учета в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету не дается определение НИОКР. В ПБУ 17/02 "Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы"⁴ сказано, что оно применяется в отношении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, связанных с осуществлением научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельности и экспериментальных разработок, определенных Федеральным законом от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике"⁵.

Стоит отметить, что в международных стандартах финансовой отчетности нет отдельного стандарта по учету НИОКР. Порядок учета затрат на исследования и разработки определен только в МСФО (IAS) 38 "Нематериальные активы"⁶. Таким образом, возникает разное понятие НИОКР в бухгалтерском и налоговом учете. Отсутствие единого определения порождает разную трактовку вопроса.

В целях сближения двух видов учета целесообразно использовать единую терминологию НИОКР. В этой связи определение расходов на НИОКР в целях налогообложения прибыли организаций соотносится с инновационной деятельностью организаций, т.к. направлены на разработку новых и усовершенствованию технологий, методов организации производства и управления.

Для стимулирования инновационной деятельности НК РФ предусмотрено уменьшение налогоплательщиком налогооблагаемой прибыли на расходы, связанные с научными и исследованиями и (или) опытно-конструкторскими разработками. При этом состав расходов на НИОКР

строго определен. В этот состав входят другие расходы, непосредственно связанные с выполнением НИОКР, что подразумевает открытый перечень расходов, хотя и учитываемых в размере установленного норматива. Кроме того, после завершения исследования или разработки расходы сверх норматива также подлежат включению в состав прочих расходов.

В бухгалтерском учете в ПБУ 17/02 также определен состав расходов на выполнение НИОКР, и этот перечень является открытым. В данной связи представляется возможным использование единого состава расходов на НИОКР, предусмотренного именно налоговым законодательством. Это позволит избежать налоговых рисков при формировании налогооблагаемой прибыли.

Отдельно стоит рассмотреть вопрос о резерве для НИОКР. Для целей налогообложения прибыли организация вправе создавать резерв предстоящих расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки. Решение о создании резерва подлежит отражению в учетной политике для целей налогового учета. Ограничениями при создании резерва являются его предельный срок и размер выручки. Так, резерв может создаваться на срок, на который запланировано проведение соответствующих научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок, но не более двух лет. При этом имеется предельный размер отчислений в данный резерв.

При формировании резерва предстоящих расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, расходы, осуществляемые при проведении НИОКР, списываются за счет резерва, что позволяет их признавать раньше фактических расходов. Если сумма созданного резерва, оказалась меньше суммы фактических расходов, разница учитывается как расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки. Неиспользованная сумма резерва подлежит восстановлению в составе внереализационных доходов.

Следует отметить, что в бухгалтерском учете подобный резерв не предусмотрен. Для сближения двух видов учета создание резерва на НИОКР по правилам налогообложения позволит избежать отражения разниц, возникающих при применении ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций".

Порядок списания расходов на НИОКР различается в бухгалтерском учете и для целей налогообложения. Стоит отметить, что при осуществлении новых разработок имеет место определенный риск. Велика вероятность получения отрицательного результата. При этом расходы налогоплательщика на НИОКР для целей налогообложения прибыли признаются независимо от результата после завершения этих исследований или разработок.

В бухгалтерском учете указанный выше порядок списания расходов предусмотрен для НИОКР, в отношении которых становится очевидным неполучение экономических выгод в будущем от применения результатов работы. При получении положительного результата списание расходов про-

изводится одним из следующих способов, закрепленном в учетной политике для целей бухгалтерского учета. Это может быть линейный способ или пропорционально объему продукции (работ, услуг). При этом срок списания расходов по НИОКР не должен превышать более 5 лет. Представляется возможным установить единый порядок списания расходов на НИОКР независимо от полученного результата.

Особенности ведения налогового учета расходов на НИОКР определены ст. 332.1 НК РФ. Для отражения информации о расходах на НИОКР организация должна самостоятельно разработать аналитический регистр налогового учета. В качестве такого регистра можно предложить следующую форму (см. таблицу).

Налоговый регистр расходов на НИОКР

Вид работ _____
 Период выполнения работ: начало _____
 окончание _____

Вид расхода	Дата признания	Первичный документ	Сумма расхода	Предельный размер расходов		Общая сумма расходов
				норма	сумма по норме	
...						
Итого за:						
месяц						
квартал						
налоговый период						

Таким образом, предложенные рекомендации по совершенствованию учета расходов на НИОКР позволят сблизить бухгалтерский и налоговый учет. В свою очередь, это будет вызывать сокращение расходов организаций, обновление продукции и производственных процессов и будет способствовать росту инвестиций в инновационные исследования.

Объем мирового рынка НИОКР, рассчитанный по финансовым показателям 1000 крупнейших инвесторов в исследования и разработку в 2013 г., составил 635 млрд долл. К числу зарубежных компаний с наибольшими затратами на НИОКР относятся Volkswagen, Samsung, Roche и Intel⁷.

Совершенствование налогообложения расходов на НИОКР стало частью государственной программы модернизации экономики РФ. К числу ожидаемых результатов реализации программы относится в том числе и повышение удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций с 9,1% в 2012 г. до 14,2% в 2020 г.⁸

¹ Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности среды функционирования современного промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 9 (131). С. 108-113.

² ОК 029-2014 (КДЕС ред.2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности": [утв. приказом Росстандарта от 31 янв. 2014 г. № 14-ст] : [ред. от 17 авг. 2015 г.].

³ Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: <http://www.consultant.ru>.

⁴ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы" ПБУ 17/02" : приказ Минфина РФ от 19 нояб. 2002 г. № 115н : [ред. от 18 сент. 2006 г.].

⁵ О науке и государственной научно-технической политике : федер. закон от 23 авг. 1996 г. № 127-ФЗ.

⁶ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 "Нематериальные активы" : [введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25 нояб. 2011 г. № 160н с изм. и доп. от 18 июля 2012 г.].

⁷ URL: <http://www.rg.ru/2014/08/0/investicii.html> 5.

⁸ URL: <http://programs.gov.ru/Portal/programs/list>.

IMPROVEMENT OF THE ACCOUNT AND TAXATION OF EXPENSES ON RESEARCH AND DEVELOPMENT

© 2016 Mikhaleva Oxana Leonovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: scientific researches and developmental development, reserve of the forthcoming expenses on research and development, tax register.

The comparative analysis of accounting and tax accounting of expenses on research and development is carried out, the form of the tax register of these expenses is developed.

УДК 338.45

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

© 2016 Мищенко Михаил Андреевич
магистрант

© 2016 Крикливая Наталья Андреевна
магистрант

© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: mixailmischenko@yandex.ru, natashakriki@mail.ru,
oiler79@mail.ru

Ключевые слова: бенчмаркинг, корпоративная разведка, бизнес-среда.

Рассмотрены основные понятия и технологии стратегического маркетинга как инструмента корпоративной конкурентной разведки - бенчмаркинга. Предложен

комплексный подход в изучении бизнес-процессов с учетом использования данного инструмента.

В условиях быстроменяющейся конкурентной среды бенчмаркинг становится важнейшим механизмом в процессе непрерывного совершенствования любой деятельности. Бенчмаркинг как ключевой инструмент в области управления, маркетинга в бизнесе представляет собой механизм сравнительного анализа различных элементов деятельности организаций с аналогичными элементами более эффективных экономических систем на макро- и микроуровнях и применения лучших практик ведения бизнеса в хозяйственной деятельности¹.

Бенчмаркинг как традиция транспортировать опыт лучших компаний на собственные системы управления получил рождение в Японии в конце 1950-х годов у целого ряда малых фирм, затем уже в конце 1970-х годов его стали использовать и американские компании. Бенчмаркинг стал новой философией бизнеса, получивший развитие на стыке менеджмента и маркетинга, внедрение которой в практику чрезвычайно благотворно отражалось на результатах деятельности компаний. В России применение этого метода пока недостаточно по сравнению с такими странами, как США, Япония и др. Стоит отметить, реализация механизмов бенчмаркинга в зарубежных странах регулируется и поддерживается на государственном уровне, кроме того, создаются специализированные компании в этой сфере².

Стратегия развития многих отраслевых предприятий и организаций позволяет заимствовать проверенные эффективные решения в бизнесе других компаний на основе механизма бенчмаркинга, включающего методы изучения, анализа и внедрения лучших практик ведения бизнеса³. В современных условиях развития конкурентной среды стратегический маркетинг активизирует методы и приемы технологий бенчмаркинга как корпоративной конкурентной разведки, так как приходится учитывать секретность источников управления бизнес-процессами компаниями как коммерческую тайну⁴.

Бенчмаркинг способен совершенствовать бизнес-процессы компании в относительно сжатые сроки и с минимальными затратами, позволяет разобраться, как функционируют ведущие предприятия на рынке и достичь собственных высоких результатов. Ценность бенчмаркинга заключается не столько в том, что нивелируется необходимость в изобретении инноваций, сколько в том, чтобы внимательно изучить достижения конкурента и их просчеты в целях разработки собственной эффективной бизнес-модели. С применением технологии бенчмаркинга, производственные, управленческие, маркетинговые и другие функции в хозяйственной деятельности предприятия становятся более управляемыми, что способствует повышению эффективности функционирования бизнес-процессов.

Механизм бенчмаркинга основывается на ключевых позициях:

- мониторинг конкурентной среды,
- совершенствование бизнес-процессов на основе анализа данных о деятельности предприятия конкурентов⁵.

Рассмотрим методы, используемые при реализации технологий бенчмаркинга:

- привлечение внешних специалистов;
- IT-моделирование бизнес-процессов;
- анализ коммуникаций в бизнес-среде;
- социологические методы (проведение фокус-групп, опросы, анкетирование и др.).

Бенчмаркинг охватывает очень широкий спектр вопросов - от политики организации, ее стратегии, удовлетворения запросов потребителей до различных процессов и функций, выполняемых в организации. В зависимости от объектов сравнения принято различать следующие перспективные направления бенчмаркинга⁶:

1) бенчмаркинг показателей (сравнительный анализ организационно-технических и финансово-экономических показателей);

2) процессный бенчмаркинг (анализ наиболее эффективных практик ведения бизнеса, разработка механизма функционирования бизнес-процесса, взаимное соглашение сторон согласно кодексу бенчмаркинга The European Benchmark-ing Code of Conduct);

3) стратегический бенчмаркинг (оценка альтернатив, реализация стратегий развития, повышение производительности на основе изучения эффективных бизнес-стратегий).

4) глобальный бенчмаркинг (разведывательный механизм на основе интеграции и стандартизации бизнес-процессов национальных и региональных рынков);

5) консультационно-ассоциативный бенчмаркинг (реализация разведывательных технологий независимыми экспертами и консультантами в той или иной области ведения бизнеса по отраслям экономики, состоящим в бенчмаркинговом альянсе).

Сегодня во многих компаниях существуют разведывательные структуры, которые больше известны под термином "корпоративная разведка". Согласно терминологии, корпоративная разведка трактуется как аналитический процесс, способный систематизировать различные данные о конкурентах в точную информацию об их позициях, хозяйственной деятельности, возможностях и стратегиях. Учитывая необходимость соблюдения деловой этики компаниями, следует различать корпоративную разведку от промышленного шпионажа, применяя на практике этические законные методы получения информации о конкурентах.

Корпоративная разведка как механизм реализации бенчмаркинга позволяет обеспечить достижение конкурентных преимуществ, ведя наблю-

дение за конкурентами и анализируя полученную информацию. Кроме того, корпоративная разведка предполагает разработку и применение эффективных контрмер, которые должны защищать стратегические интересы бизнес-структур от наступательной разведки конкурентов⁷.

Внедрение на практике технологий разведывательной программы бенчмаркинга во многом зависит от объема финансовых ресурсов, располагаемых знаний в этой области, времени, опыта. Полезно изучать опыт тех компаний, которые наиболее удачно и эффективно реализуют механизм бенчмаркинга в своей профессиональной деятельности. Успех операций в корпоративной разведке продиктован умением анализировать деятельность конкурента с различных точек зрения. Разведывательные проекты должны быть эффективны, менеджмент предприятия должен в кратчайшие сроки принимать взвешенные решения на основе анализа данных о конкурентах. Технология бенчмаркинга основывается на принципах своевременной доставки полезной информации о конкурентах, ее анализе в запланированный срок и верной интерпретации.

Разведывательный механизм должен разрабатываться точно, на основе конкретных тактических целей. В функции корпоративной разведки включены факторы необходимости защиты собственных интересов бизнеса. Сравнивая технологии бенчмаркинга с традиционными способами ведения бизнеса, следует указать на ряд отличительных свойств в разведывательной деятельности предприятий:

- 1) разведка осуществляется целенаправленно против конкурентов;
- 2) имеется возможность непосредственного контакта с конкурентами⁸.

При организации бенчмаркинга в нефтегазовой бизнес-среде необходимо избегать типичных ошибок, в число которых входят пассивное участие руководства компании, недостаточная связь с бизнесом, непонимание непрерывности бизнес-процессов, анализ только доступных проблем и неадекватное определение предмета изучения. Здесь важно изучить внутреннюю среду компании, где первым шагом будет выявление ключевых факторов успеха. Разумеется, речь не идет о слепом копировании чужих достижений. Цена, которую придется заплатить за перестройку бизнес-процессов, имеет принципиальное значение. В бенчмаркинге необходимо обязательно соблюдать баланс между стоимостью внедрения найденных решений и потенциальной выгодой от них.

В корпоративной разведке информацию о конкурентах следует разделять на факты и знания, учитывая проблему их восприятия. Необходимо проконтролировать, является ли факт, принимаемый к рассмотрению, факт ложным или достоверным. Важный аспект в использовании бенчмаркинга - поиск наиболее информативных источников о действиях конкурентов, причем финансовые затраты на получение доступа к информации должны быть сведены к минимуму. Анализ полученной информации о конкурентах

должен быть осуществлен в кратчайшие сроки, что в конечном итоге позволит предприятию эффективно развиваться в будущем.

¹ *Владыцев Н.В., Елишина И.А.* Формирование инфраструктуры бенчмаркинга: инструменты эталонного сопоставления в маркетинговых исследованиях // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 10 (115). С. 37-42.

² *Меркушова Н.И., Старун А.В.* Бенчмаркинг: практика использования на российских предприятиях и проблемы применения // Молодой ученый. 2014. № 15. С. 185-187.

³ *Данилов И.П.* Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия. М. : Стандарты и качество, 2011. 72 с.

⁴ *Фурсов В.А.* Бенчмаркинг как инструмент рыночной деятельности предприятия // Вестник ИДНК "Теория экономики и управление народным хозяйством". Ставрополь : РИО ИДНК, 2008. № 3 (7). С. 96-102.

⁵ *Руденко М.А.* Технология бенчмаркинга // Маркетинг. 2013. № 2 (129). С. 57-66.

⁶ *Рейдер Р.* Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли. М. : РИА "Стандарты и качество", 2007. 248 с.

⁷ *Стрельцов А.В.* Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С.37-44.

⁸ *Шаховская Л.С., Сидорова Е.Е.* Бенчмаркинг : теория и практика : учеб. пособие / ВолГТУ. Волгоград, 2012. 156 с.

THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT

© 2016 Mishchenko Mikhail Andreevich
Undergraduate

© 2016 Kriklivaya Natalya Andreevna
Undergraduate

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: mixailmishchenko@yandex.ru, natashakriki@mail.ru,
oiler79@mail.ru

Keywords: benchmarking, corporate investigation, business environment.

The basic concepts and technologies of strategic marketing as instrument of corporate competitive investigation - a benchmarking are considered. The integrated approach in studying of business processes taking into account use of this tool is offered.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ В РАМКАХ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016 Морозова Елена Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Грязнова Екатерина Алексеевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: katrinna-777@mail.ru

Ключевые слова: риск, классификация, принципы, функциональность, подконтрольность, Р. Каплан, предотвратимый риск, риск стратегии, внешний риск, бизнес-процесс, стратегия, управленческое решение.

Раскрыты два различных подхода к классификации рисков в организации, исследованы их основные элементы, характеристики, способы управления, а также на базе ряда рисков установлено соотношение двух данных подходов.

Вопрос классификации рисков является основным и чрезвычайно важным, поскольку выделение определенных признаков, положенных в основу структурирования рисков, должно основываться на определенных методиках, оценках, подходах. Это необходимо для менеджеров и руководителей организации для оценки наиболее эффективного и предсказуемого исхода событий, на которые они могут повлиять. Игнорирование факта наличия рисков может привести к ряду негативных последствий, которые будет довольно затруднительно предотвратить.

С целью разработки плана мероприятий по выявлению в фирме имеющихся рисков нами будут рассмотрены два концептуально отличающихся подхода к имеющимся у организации рискам: с точки зрения функционального (классического) подхода и подконтрольности организации.

В соответствии с нормативными документами под менеджментом риска понимается скоординированные действия по руководству и управлению организацией в отношении риска¹.

Согласно международному подходу управление рисками организации - это процесс, осуществляемый советом директоров, менеджерами и другими сотрудниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организаций².

Классическое понимание классификации рисков, представленных в российском³ и международном законодательстве⁴, выделяют следующие виды рисков: финансовые, правовые, страновые и региональные, репутационные и т.п.

Многими организациями особое внимание уделяется именно финансовым рискам. Однако классификация рисков по функциям на рыночные, кредитные риски и риск ликвидности часто сталкиваются с проблемой размытых границ контроля и потери цепочки взаимозависимости ряда рисков.

Иной подход к классификации рисков организации был представлен Робертом Капланом⁵, где он рассматривает риски с точки зрения их подконтрольности для организации выделяя предотвратимые риски, риски стратегии, внешние риски.

Проанализировав определенные риски ряда организаций, мы пришли к выводу, что классическая классификация позволяет определить, в каких бизнес-процессах⁶, и на какие события в фирме необходимо обратить особое внимание в связи с большим количеством возможных угроз. Безусловно, существуют инструменты, позволяющие повлиять на подобные риски. Однако данная классификация не позволяет увидеть целостную картину в стратегическом аспекте и определить насколько организация способна контролировать процессы и риски, связанные с ними. Ответ на этот вопрос дает классификация, предложенная Капланом.

Безусловно, обе рассмотренные классификации имеют место быть в любой фирме, которая нацелена на риск-ориентированный принцип своего развития. На наш взгляд, для того, чтобы создать целостную картину сложившейся ситуации и принимать верные управленческие решения как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективах, необходимо параллельно исследовать риски по двум направлениям.

¹ Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Термины и определения ГОСТ Р 51897-2011 // Руководство ИСО 73:2009.

² Морозова Е.С. Риск-ориентированная система бухгалтерского учета коммерческого предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 9 (119). С. 118-121.

³ Информация Минфина "О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности" №ПЗ-9/2012.

⁴ Международный стандарт финансовой отчетности IFRS 7 "Финансовые инструменты: раскрытие информации".

⁵ Каплан Р., Майкс А. Управление рисками: новые принципы // Harvard Business Review Россия. Август 2012.

⁶ Волкодавова Е.В., Ханбикова Л.В. Классификация рисков как инструмент подсистемы управления бизнес-процессами внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102). С. 26-29.

THE CONCEPTUAL APPROACH OF RISK CLASSIFICATION IN THE CONTEXT OF RISK-ORIENTED DEVELOPMENT STRATEGY OF ORGANIZATION

© 2016 Morozova Elena Sergeevna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Gryaznova Ekaterina Alexeevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: katrinna-777@mail.ru

Keywords: risk, classification, principles, functionality, undercontrolling, Kaplan R. avertable risk, risk of strategy, outward risk, business process, strategy, managerial decision.

In this article are developed to the two different approaches of risk classification in the organization, are analyzed their main elements, descriptions, methods of administration, and is set the correlation between them on basis of the certain amount of risks.

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2016 Мясникова Мария Николаевна
магистрант
© 2016 Толстов Сергей Николаевич
кандидат экономических наук
Самарский институт - Высшая школа приватизации
и предпринимательства
E-mail: mashenka.marishka@yandex.ru, sta9sov@gmail.com

Ключевые слова: пассивы банков, депозит, вклады физических лиц, источники фондирования.

Рассмотрены тенденции развития и некоторые проблемы формирования пассивов коммерческих банков, роль внешних источников фондирования российских кредитных организаций.

Развитие банковского сектора в значительной степени зависит от формирования адекватных его задачам пассивов, создаваемых в процессе проведения пассивных операций. Банковская система в целом и каждый кон-

кретный коммерческий банк самостоятельно определяют источники, объемы и структуру формирования пассивов в зависимости от конкретных условий функционирования, принятой стратегии развития банка и поставленных задач для реализации этой стратегии. Банковские пассивы специфичны и меняются на каждом этапе развития банковской системы.

Являясь основой деятельности банка, собственные средства, тем не менее, не становятся основным элементом пассивов. Из определения коммерческого банка, данного в действующем законодательстве¹, следует, что основой и спецификой деятельности банка является привлечение денежных средств населения, предприятий и организаций и размещение их банком от своего имени. Поэтому основным по объему и роли в деятельности банка является заемный капитал.

Укрепление конкурентоспособности российских банков, являющееся одним из основных условий их успешной деятельности, решающее значение в формировании пассивов и ресурсной базы придает привлеченным средствам, или обязательствам коммерческого банка. Это одна из особенностей российского банковского сектора, причем, основную долю заемных средств составляют депозиты, а меньшую - прочие привлеченные средства.

Понятие "депозит" может трактоваться как в широком, так и узком понимании. В широком смысле под депозитами подразумеваются денежные средства, внесенные клиентами банка - как юридическими, так и физическими лицами, и используемыми банком в соответствии с банковским законодательством. В узком смысле трактовка депозита предполагает денежные средства предприятий и организаций нефинансового сектора, внесенные на хранение в банк на условиях срочности, платности и возвратности; к ним же относят и депозитные сертификаты банков.

Исследование структуры пассивов выявляет такие тенденции развития банковского сектора, как рост доли вкладов физических лиц, снижение доли предприятий и организаций на расчетных и текущих счетах, преобладание коротких пассивов². Эти тенденции не являются постоянными, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

Динамика основных источников банковских пассивов*

Показатели	Ед. изм.	01.01.14	01.01.15	01.01.16
Всего пассивы	млрд руб.	57 423,1	77 653,0	82 999,7
Кредиты, депозиты Банка России	млрд руб.	4439,1	9287,0	5363,3
	% в пассивах	7,7	12,0	6,5
Средства организаций на расчетных счетах	млрд руб.	6516,1	7434,7	8905,2
	% в пассивах	11,3	9,6	10,7
Депозиты юр. лиц	млрд руб.	10 838,3	17 007,9	19 018,2
	% в пассивах	18,9	21,9	22,9
Вклады физ. лиц	млрд руб.	16 957,5	18 552,7	23 219,1
	% в пассивах	29,5	23,9	28,0

* Центральный банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора Российской Федерации. 2016. Февраль. № 160. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst>.

Как показывают данные таблицы, еще одной особенностью формирования пассивов в российском банковском секторе является высокая доля кредитов Банка России. Регулятором создана достаточно мощная система рефинансирования, которая дает как преимущества, так и имеет определенные недостатки, к числу которых можно отнести направленность на поддержку в первую очередь крупнейших кредитных организаций.

Другой особенностью является существенная зависимость кредитных организаций от внешних источников формирования пассивов. Введенные экономические санкции против крупнейших российских банков еще раз показали, что наиболее уязвимой позицией развития отечественного банковского сектора являются внешние заимствования (табл. 2).

Таблица 2
Динамика внешнего долга РФ (млн долл. США)*

	01.01.14	01.01.15	01.01.16 (оценка)
Всего внешний долг	728 864	599 041	515 254
Гос. органы	61 743	41 606	30 743
Банки	214 394	171 450	132 349
Прочие секторы	436 764	375 386	340 633

* Центральный банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора Российской Федерации. 2016. Февраль. № 160. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtlId=bnksyst>.

В условиях стабильной экономической и политической ситуации внешние заимствования выгодны как банкам, так и промышленным корпорациям. Однако, при финансовой нестабильности, сопровождаемой девальвацией национальной валюты, российские заемщики стремятся сократить внешние долги, к тому же санкции, принятые против крупнейших российских госкомпаний, включая госбанки, также заставляют их искать внутренние источники фондирования. Внешний долг Российской Федерации, который в предшествовавший период стал одним из главных источников финансовых ресурсов для российской экономики, в течение 2014 г. сократился на 18,1% (в том числе в результате операций, отражаемых в платежном балансе, - на 39,6 млрд долл., за счет прочих изменений, включая переоценки, - на 92,0 млрд)³.

Таким образом, основными источниками пассивов коммерческих банков являются заемные средства, привлеченные в депозиты юридических лиц и вклады населения. Для банковского сектора характерна переориентация с внешних на внутренние источники, в этих условиях возрастает значение денежных средств физических лиц, привлеченных во вклады.

¹ О банках и банковской деятельности : федер. закон от 2 дек. 1990 г. № 395-1 : [ред. от 29 дек. 2015 г.]. Доступ из справ.- правовой системы "КонсультантПлюс".

² Вишневер В.Я., Гильмутдинова Л.Т. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества российских банков на современном этапе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 5 (103). С. 14-18.

³ *Симонов В.В.* Экономика и банковская система России: некоторые актуальные проблемы антикризисной политики // Деньги и кредит. 2015. № 7. С. 14-20.

FEATURES OF FORMATION OF LIABILITIES OF COMMERCIAL BANKS IN MODERN CONDITIONS

© 2016 Myasnikova Mariya Nikolaevna
Undergraduate

© 2016 Tolstov Sergey Nikolaevich
Candidate of Economics

Samara Institute - Higher School of Privatization and Entrepreneurship
E-mail: mashenka.marishka@yandex.ru, sta9sov@gmail.com

Keywords: the liabilities of banks, deposit, deposits of individuals, funding sources.

The tendencies of development and some problems of formation of liabilities of commercial banks, the role of external sources of funding Russian credit organizations.

УДК 342.743:336.22

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ И НДС ОРГАНИЗАЦИЯМИ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

© 2016 Назаров Михаил Александрович
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Дубровина Ирина Леонидовна
магистрант

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

Ключевые слова: нефтяная отрасль, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налоговые льготы, экспорт.

Проведен теоретический анализ налогообложения предприятий нефтяного сектора, исследованы основные возможности применения налоговых льгот и использования пониженных ставок в отношении налога на прибыль и НДС изучаемого сектора экономики.

Налогообложение организаций нефтедобывающего сектора является одним из основных инструментов государственной политики России. Треть

доходов государственного бюджета составляют отчисления нефтяного комплекса¹.

В налогообложении добычи минеральных ресурсов применяются как обычный налог на прибыль компаний, так и специальные виды налогов². Налогообложение финансового результата нефтяного комплекса происходит по общей ставке 20%.

Нефтяные компании обязаны также уплачивать в федеральный бюджет налог на добавленную стоимость при реализации своей продукции. Основной ставкой при экспорте нефти и нефтепродуктов в Российской Федерации является 0%.

К тому же компании вправе применять льготные ставки, установленные Налоговым кодексом РФ и законами субъектов РФ.

В соответствии со ст. 253 НК РФ расходы, связанные с производством и реализацией, содержат в себе затраты на освоение природных ресурсов - затраты владельца налога на изучение недр, разведку полезных ископаемых, проведение работ подготовительного характера.

В состав расходов, уменьшающих налоговую базу, включаются разовый платеж за пользование недрами, регулярные платежи за пользование недрами, экологические платежи (входят в состав прочих расходов)³.

Пользователи недр вправе использовать к основной норме амортизации коэффициент не выше 2 как один из способов оптимизации налогообложения. Но его можно применять только в отношении основных средств, используемых в условиях агрессивной среды и (или) повышенной смещности. Под работу в подобных условиях подпадают основные средства, которые находятся в контакте с пожароопасной и взрывоопасной, токсичной или другой средой, которая может быть причиной возникновения аварийной ситуации.

В сумме фактических расходов для целей налогообложения принимаются затраты на приобретение работ, услуг геологической или другой информации у третьих лиц (в т. ч. у государственных органов), затраты на самостоятельно проведенные работы по освоению природных ресурсов.

Также к числу прочих расходов относят затраты на строительство разведочной скважины на месторождениях непродуктивной нефти и газа, проведение геологических работ и испытаний с использованием данной скважины и на последующую ее ликвидацию.

В целях исчисления налога на прибыль для отнесения сумм начисленной амортизации на расходы отсутствует необходимость в прямом и непосредственном использовании имущества и получении дохода от использования конкретного имущества. Факт отнесения имущества к основным средствам и принятие его к учету является основанием для начисления по нему амортизации. Можно сказать, что одним из выгодных способов налоговой оптимизации компаний нефтяного сектора будет начисление амортизации по бездействующим скважинам.

Основная ставка налога на прибыль составляет 20%, причем в бюджет региона поступает 18%. В то же время местные власти вправе снизить ставку бюджета субъекта, но не более чем до 13,5%.

Например, в Забайкальском крае для участников региональных инвестиционных проектов установлена ставка налога на прибыль 10%, а в Пермском крае с 2015 г. предопределяющую роль играет проводимая организациями "модернизационная и инвестиционная политика"⁴: для тех из них, кто уделяет внимание этой деятельности, действуют пониженные налоговые ставки. Обязательным условием становится заключение фирмой инвестиционного соглашения об условиях осуществления инвестиционного проекта с правительством Пермского края, прохождение процедуры включения соглашения в реестр инвестиционных проектов и реализация капитальных вложений в объекты основных средств производственного назначения.

В качестве еще одного примера можно привести Закон Мосгордумы "Об установлении ставки налога на прибыль организаций для организаций нефтяной отрасли" от мая 2014 г. Он устанавливает пониженную ставку налога на прибыль в размере 13,5% для организаций нефтяной отрасли в отношении прироста прибыли за текущий налоговый период по сравнению с прибылью, полученной за предыдущий налоговый период.

Право на применение пониженной ставки налогоплательщики получают при следующих условиях:

- если 70% и более составляет доля выручки предприятий, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков (КГН), от реализации нефти и нефтепродуктов в совокупном объеме выручки по данным бухгалтерской отчетности за календарный год, предшествующий году, где применяется пониженная ставка налога;

- если более 50% составляет общая доля выручки организаций, являющихся участниками КГН, от реализации нефти и нефтепродуктов в общем объеме выручки по данным бухгалтерской отчетности за календарный год, предшествующий году, в котором применяется пониженная ставка налога.

Законом Самарской области от 07.11.2005 № 187-ГД "О пониженных ставках налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет" установлены пониженные ставки налога на прибыль в размере 13,5%, которые вправе применять:

- 1) организации, для которых основной вид деятельности - добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа, с кодом ОКВЭД 11.10.1 (доля доходов от данной деятельности должна составлять не менее 80% от общей выручки), и при условии среднесписочной численности работников, рабочие места которых в соответствии с трудовым законодательством находятся на территории СО, не менее 4000 чел.;

- 2) организации, основные виды деятельности которых производство нефтепродуктов, с кодом ОКВЭД 23.20 (доля доходов от данных видов деятельности составляет не менее 80% от общей выручки), и при условии среднесписочной численности работников, рабочие места которых в соответст-

вии с трудовым законодательством находятся на территории Самарской области, не менее 300 чел.;

3) организации, для которых основные виды деятельности - розничная и оптовая торговля топливом, с кодом ОКВЭД 50.50 и 51.51 (суммарная доля доходов от данных видов деятельности составляет не менее 80% от валовой выручки), и при условии среднесписочной численности работников, рабочие места которых в соответствии с трудовым законодательством находятся на территории СО, не менее 1000 чел.

Основной ставкой налога на добавленную стоимость на территории РФ является 18%. Налогообложение по ставке 0% производится:

- при транспортировке нефти, нефтепродуктов вне зависимости от даты их помещения под соответствующую таможенную процедуру из пункта отправления, размещенного на территории Российской Федерации, до границы Российской Федерации для дальнейшего вывоза;

- при перевалке, перегрузке нефти и нефтепродуктов, экспортируемых за пределы Российской Федерации, в том числе в морских, речных портах, вне зависимости от даты их помещения под соответствующую таможенную процедуру.

Под перевалкой подразумевается погрузка, выгрузка, слив, налив, маркировка, сортировка, упаковка, перемещение в границах речного, морского порта, технологическое накопление грузов, приведение грузов в транспортабельное состояние, крепление грузов и их сепарация.

Наибольшие сложности при продаже нефти и нефтепродуктов возникают с НДС, который возмещает страна происхождения нефтепродукта экспортеру⁵. Импортёр в свою очередь должен уплатить НДС в казну своей страны. Данное действие предусмотрено для того, чтобы не взыскивать НДС дважды с одного товара и обеспечить его конкурентоспособность. Так как российские предприниматели чаще всего занимаются поставкой нефти и нефтепродуктов, им государство должно возместить ранее уплаченный НДС.

При экспорте нефти и нефтепродуктов экспортер в течение 180 дней после помещения продуктов под таможенные процедуры должен предоставить в налоговые органы документы, доказывающие обоснованность налоговой ставки НДС 0%. В течение 90 дней государство обязано возместить НДС. При правильно оформленных документах чаще всего сложностей с возвратом НДС не возникает.

В случае если контрагенты в связи со сложностью таможенного оформления экспорта нефтепродуктов не располагали и не могли располагать соответствующими транспортными и товаросопроводительными документами, то есть не претендовали на применение налоговой ставки 0% и обоснованно указывали в счетах-фактурах налоговую ставку 18%, то налогоплательщик, следуя ст. 171 и 172 Кодекса, обоснованно включает в налоговые вычеты суммы уплаченного НДС по ставке 18%.

В отношении нефти и нефтепродуктов установлены специальные места декларирования указанных товаров, вывозимых с таможенной территории

Российской Федерации на экспорт, в частности морским транспортом. Декларирование данных товаров производится таможенными постами, которыми производится погрузка товаров на морские суда, убывающими с таможенной территории.

Если в связи со спецификой таможенного оформления экспорта нефтепродуктов перевозчик, комиссионер или агент не располагают или не могут располагать соответствующими транспортными и товаросопроводительными документами, в силу чего не преследуют применение налоговой ставки 0% и обоснованно указывают в счетах-фактурах налоговую ставку 18%, то организация-экспортер вправе принять к вычету НДС по ставке 18%.

Таким образом, можно отметить, что при налогообложении нефтяных компаний существует немало особенностей исчисления налога на прибыль организаций и налога на добавленную стоимость.

¹ *Назаров М.А., Дубровина И.Л.* Налог на финансовый результат в нефтяной отрасли: за и против // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конференции. Самара, 2015. С. 535-538.

² *Первушина А.С.* Зарубежный опыт развития нефтехимических кластеров // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1 (123). С. 42-47.

³ *Назаров М.А., Лошкарева И.Э.* Совершенствование экологических платежей в Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 1 (111). С. 68-73.

⁴ *Петров А.Н., Хорева Л.И., Шраер А.В.* Инновационное развитие как условие достижения устойчивости в нефтегазовом комплексе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 12 (122). С. 92-97.

⁵ *Чариков В.С., Абрамов В.В.* Проблемы обеспечения качества аудита расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Самара, 2015. С. 786-790.

SPECIFICS OF CALCULATION OF TAX AND VAT ORGANIZATIONS OF THE OIL COMPLEX

© 2016 Nazarov Mikhail Alexandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Dubrovina Irina Leonidovna
Undergraduate

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

Keywords: oil industry, profit tax, value added tax, tax incentives, export.

A theoretical analysis of corporate taxation of the oil sector, the main possibilities of tax exemptions and formed methods of optimization of the organizations studied sector of the economy are examined.

НЕОБХОДИМОСТЬ И СПОСОБЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

© 2016 Назаров Михаил Александрович
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Сажнева Ольга Алексеевна
аспирант

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

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, стимулирование, налогообложение, налоговое стимулирование.

Рассматриваются различные подходы к стимулированию инновационной деятельности, включая методы налогового стимулирования, оцениваются состояние инновационной активности и уровень использования технологических инноваций в экономике России.

Нередко можно встретить как в отечественной, так и зарубежной литературе, что под термином инновация одновременно понимается и процесс создания и внедрения нового продукта, и его конкретный результат. В своей работе "Управление исследованиями и разработками" П. Уайт различает понятия "изобретение" (конечный результат исследований) и "инновация" (оно следует за изобретением и завершает успешные разработки)¹. Изобретение подразумевает появление на свет чего-то нового; инновация подразумевает внедрение чего-то нового в практику. Процесс по инициированию и внедрению инноваций принято называть инновационной деятельностью.

В научной литературе существуют различные трактовки понятия "инновационная деятельность". Одни ученые уделяют больше внимания творческой составляющей инновационной деятельности, другие ее производственной составляющей, третьи считают, что основным моментом является ее нацеленность на спрос потребителей. В общем виде "инновационная деятельность - вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, либо в новый подход к социальным услугам"².

Внедрение инноваций в производство является одной из труднейших задач, в связи с тем, инновационные процессы приводят к временной дестабилизации сложившихся в экономике взаимосвязей, при этом участвующим хозяйствующим субъектам не гарантируется получение прибыли, компенс-

рующей возникающие потери. Отсюда и объясняется незаинтересованность руководства предприятий во вложения в инновации, так как вероятность повышения доходности от инновационной деятельности достаточно невелика.

В связи с недостаточной инновационной активностью у частного бизнеса, государству необходимо стимулировать инновационную деятельность.

Под стимулированием инновационной деятельности некоторые авторы понимают "совокупность форм и методов побуждения хозяйствующих субъектов к внедрению инноваций с целью повышения конкурентоспособной продукции (услуг)"³.

Изучив различные классификации форм и методов стимулирования инновационной деятельности, нами была сформулирована собственная классификация (табл. 1).

Таблица 1

Классификация форм и методов стимулирования инновационной деятельности

Критерий классификации	Метод стимулирования
По характеру воздействия	Внутренние и внешние
По сфере воздействия	Экономические, политические, социальные, технологические
По способу воздействия	Финансовые и нефинансовые
По обхвату	Местные, региональные, федеральные, отраслевые, точечные(на уровне предприятия)
По срокам воздействия	Краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные

На инновационную активность организации могут влиять как внутренние, так и внешние факторы.

Внутренними факторам являются те, которые непосредственно определяют внутренние ресурсы организации. К ним можно отнести форму собственности, отраслевую принадлежность, трудовые ресурсы, финансовые показатели деятельности предприятия, научно-технический потенциал, технологии и т.д.

Внешние факторы обусловлены внешней средой предприятия. Основным субъектом внешнего стимулирования является государство. В свою очередь внешнее стимулирование может быть, как финансовым, так и нефинансовым. Финансовое стимулирование связано с кредитованием предпринимательского сектора - участие в акционерном капитале; совместное финансирование; организация, предоставление субсидий и грантов и др.

Основным видом нефинансового стимулирования инновационной деятельности является налоговое стимулирование, в частности налоговый кредит и налоговые вычеты⁴.

Наиболее популярным инструментом налогового стимулирования в зарубежной практике является налоговый кредит, суть которого заключается в том, что он позволяет предприятиям уменьшать начисленный налог на определенную величину, зависящую от величины понесенных затрат на исследовательские разработки.

Другим широко используемым инструментом выступают налоговые вычеты, которые представляют собой сумму, вычитаемую из налогообла-

гаемого дохода, установленную в процентах от объема расходов на исследовательские разработки.

В отличие от прямого государственного воздействия, "налоговое стимулирование, предполагает меньшее вмешательство государства в рыночный механизм, сохраняет за хозяйствующими субъектами автономию в принятии решений; не создает искусственных рынков, поскольку предприятия реагируют на реальный спрос, а не спрос, созданный государством; поощряет зачастую уже совершенные действия, а не те, которые предстоит осуществить и т.д."⁵. Этот вид стимулирования обеспечивает рост заинтересованности организаций в развитии актуальных направлений, на которые в данный момент существует спрос и способствует установлению баланса интересов государства и налогоплательщиков в области инноваций.

К нефинансовым мерам стимулирования инновационной активности также можно отнести льготное кредитование инновационных проектов; страхование инновационной деятельности; содействие подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров, осуществляющих инновационную деятельность; информационная поддержка инновационной деятельности.

Деление методов стимулирования на финансовые и нефинансовые носит достаточно условный характер, так как нефинансовые методы связаны с перераспределением финансовых ресурсов и для их осуществления так же нужны финансы, хотя и в меньшем размере.

На сегодняшний день уровень развития экономики и общества зависит от достижений в области инноваций, способности создавать и эффективно использовать новые знания. Чтобы быть конкурентоспособным государством на мировом рынке, необходимо уделять особое внимание стимулированию инновационной деятельности и совершенствованию существующих методов.

С 2007 г. одна из ведущих мировых школ бизнеса INSEAD проводит исследования по уровню развития инноваций, определяя степень инновационности стран путем составления глобального индекса инноваций (GlobalInnovationIndex). В 2015 г. данный индекс был рассчитан для 141 страны. Так, в первую пятерку вошли Швейцария, Великобритания, Швеция, Нидерланды и Соединенные Штаты Америки. Россия пока лишь на 48 месте.

В России инновационная составляющая входит в программные установки развития национальной экономики и получает от государства финансовую и организационную поддержку. Однако, по данным Федеральной службы государственной статистики, инновационная деятельность в Российской Федерации характеризуется низкими показателями инновационной активности.

По данным Росстата, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в 2000 г., составлял 8,8%. В 2014 г. мы видим такие же цифры (рис. 1)⁶.

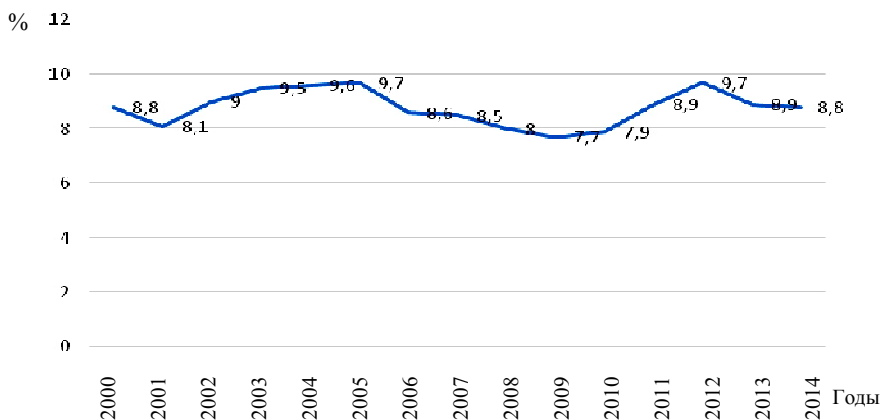


Рис. 1. Удельный вес организаций (без субъектов малого предпринимательства), осуществлявших технологические инновации в РФ, %

Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

Таким образом, за 14 лет количество организаций занимающихся инновационной деятельностью, не увеличилось, несмотря на финансовую и организационную поддержку государства, что говорит о негативной тенденции развития инновационной деятельности (табл. 2, рис. 2).

Таблица 2

Объем инновационных товаров, работ, услуг в промышленном производстве России*

Показатели	Годы									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг, млрд руб., в том числе:										
в действующих ценах	545,5	714	916,1	1047	877,7	1166	1847	2510	3073	3037,4
на рубль затрат на технологические инновации, руб.	4,3	3,8	4,4	3,8	2,4	3,3	3,9	4,3	4,1	4
% от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг	5	5,5	5,5	5,1	5	4,9	6,1	7,8	8,9	8,2

* Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

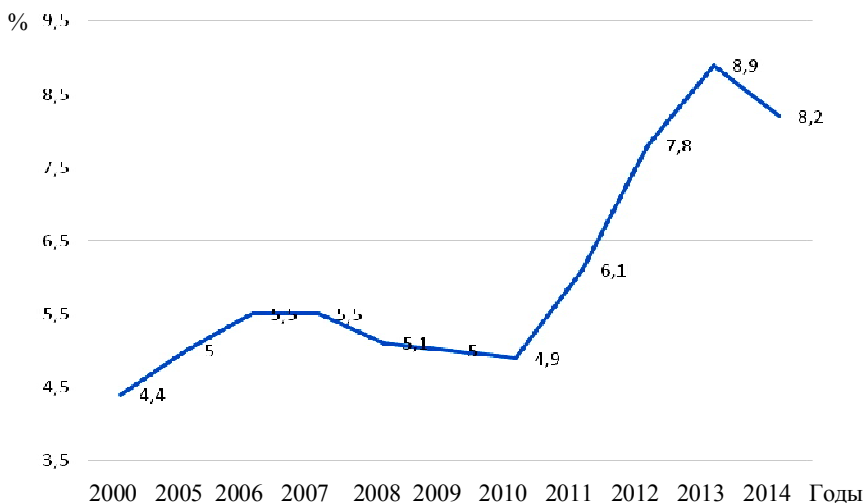


Рис. 2. Доля инновационных товаров, работ, услуг в промышленном производстве от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг в РФ, %*

* Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

Рассматривая этот же период в отношении объема инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, мы видим, что их количество возросло в 1,9 раз. На первый взгляд это кажется положительной тенденцией. Но рассматривая затраты на технологические инновации в этом же периоде, можно проследить их значительный рост. В постоянных ценах на 2000г. они выросли в 2,8 раз (табл. 3, рис. 3).

Таблица 3

Затраты на технологические инновации в промышленном производстве в России, млрд руб.*

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Затраты на технологические инновации:										
в фактически действующих ценах	125,7	188,5	207,5	276,3	358,9	349,8	469,4	583,7	746,8	762,8
в постоянных ценах 2000 г.	57,1	74,4	72	81,2	103,4	88,2	103,4	118,3	144,1	137,3

* Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

Отрицательная тенденция соотношения полученных результатов от инновационной деятельности и затраченных на нее ресурсов также с негативной стороны характеризует инновационную деятельность.

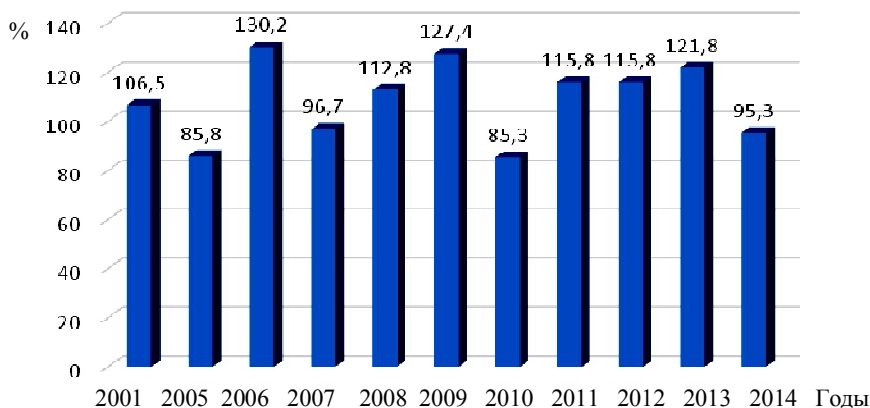


Рис. 3. Затраты на технологические инновации в промышленном производстве в РФ в процентах к предыдущему году, в постоянных ценах 2000 г., %*

* Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

Достижение поставленных целей сдерживается по причинам неполного соответствия научного и технологического потенциала новым требованиям⁷. Это связано с длительным недофинансированием науки, а также с недоверием потребителей к отечественным инновациям и предпочтению ими импортной продукции.

Для активизации инновационной деятельности предприятий необходимо совершенствование национальной системы стимулирования инноваций⁸.

В качестве основных мероприятий, направленных на совершенствование стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий, можно выделить следующие:

- 1) создание системы заказов на инновационную продукцию;
- 2) создание организационной структуры, отвечающей за анализ проблем развития инновационной деятельности и подготовку предложений по поиску, внедрению и стимулированию инноваций, а также за развитие инновационной инфраструктуры.
- 3) создание единого реестра инноваций промышленных предприятий для устранения информационного разрыва между субъектами бизнеса, науки и образования. В нем будут накапливаться данные об уже имеющихся инновационных проектах и перспективных направлениях исследований.

¹ Уайт П. Управление исследованиями и разработками : сокр. пер. с англ. / под ред. Д.Н. Бобрышева. М. : Экономика, 1982. 160 с.

² Чернова А.С. Сущность инновационной активности предприятий // Молодой ученый. 2015. № 1. С. 311-312.

³ Кузина Л.А. Совершенствование стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий // Управление экономическими системами. 2012. № 9.

⁴ Новиков А.В., Назаров М.А. Возможности совершенствования налоговой составляющей для развития инновационной деятельности // Экономические науки. 2008. № 46. С. 113-116.

⁵ Мамрукова О.И. Налогообложение инновационной деятельности предприятий в России, проблемы и направления совершенствования // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 48. С. 20-34.

⁶ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

⁷ Назаров М.А., Вагнер О.В. Анализ устойчивости в управлении инновационным потенциалом промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2009. № 10 (60). С. 59-64.

⁸ Назаров М.А., Плаксина И.А. // Особенности построения национальной инновационной системы Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 8 (82). С. 60-64.

METHODS OF STIMULATION OF INNOVATION ACTIVITY IN RUSSIA

© 2016 Nazarov Mikhail Alexandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Sazhneva Olga Alexeevna
Postgraduate

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

Keywords: innovation, innovation incentives, taxation, tax incentives.

The article examines different approaches to stimulate innovation, including tax incentives methods, estimated state innovation activity and the level of usage of technological innovations in the Russian economy.

УДК 336.225

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

© 2016 Назаров Михаил Александрович
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Чеховских Сергей Анатольевич
магистрант

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

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

Рассматриваются различные подходы к оценке эффективности работы налоговых органов России в свете реализации основных направлений налоговой политики

Российской Федерации, а также ключевые результаты, характеризующие эффективность налогового администрирования в последние годы.

Проблема повышения эффективности налогового администрирования и совершенствования работы налоговых органов имеет важнейшее значение в государственном управлении РФ, особенно в условиях экономического кризиса.

От результативной контрольной работы налоговых органов по обеспечению полного и своевременного поступления налогов во многом зависит эффективное функционирование и устойчивое развитие экономики страны.

Определение эффективности контрольной деятельности налоговых органов состоит в соотношении поставленных контролирующим органом целей и достигнутого им результата.

Данным результатом являются суммы доначисленных и взысканных сумм налогов, сборов и пени, по результатам проверок. При этом эффективность подразумевает использование наименьшего объема средств для достижения заданных результатов или же достижение наилучшего результата при определенном бюджете государства объеме средств.

Для оценки эффективности налогового администрирования в качестве основного показателя налоговыми органами применяется коэффициент общей эффективности, который рассчитывается как отношение суммы, взысканной из дополнительно начисленных в расчете на одного работника, к сумме, затраченной на одного работника.

Для более детальной оценки эффективности налогового контроля налоговыми органами разработана система показателей:

1. Показатель нагрузки на одного специалиста, при помощи которого производится анализ соотношения количества налогоплательщиков, состоящих на учете к численности специалистов по инспекции.

2. Коэффициент охвата налогоплательщиков выездными проверками, с помощью которого учитывается нагрузка на одного специалиста инспекции.

3. Количество проверок на одного сотрудника.

4. Коэффициент результативности проверок, который рассчитывается как отношение количества проверок, выявивших нарушения, к общему количеству проведенных проверок.

5. Показатель результативности на одного специалиста, равный количеству проверок, выявленных нарушения, к численности специалистов основной деятельности.

6. Коэффициент взысканий, который рассчитывается, как отношение суммы, которая взыскана из доначислений, к сумме доначислений по результатам проверки.

7. Показатель удельного веса дополнительно начисленных сумм налоговых платежей к общему объему налоговых поступлений.

8. Коэффициент арбитражности, который рассчитывается как отношение суммы недоимки, пени, установленной в арбитражном суде, к сумме недоимки, пени, предъявленной налоговыми органами по акту проверки.

Эффективность проведения налоговым органом камеральных и выездных налоговых проверок можно оценить, проанализировав показатели его контрольной работы, такие как:

- общие показатели контрольной работы налогового органа;
- показатели организации и проведения камеральных налоговых проверок;
- показатели организации и проведения выездных налоговых проверок.

Система показателей эффективности, используемая для проведения анализа эффективности выездных налоговых проверок, отражена на рисунке, из которого видно, что показатели эффективности условно были разделены на качественные и количественные.

Основным количественным показателем, характеризующим деятельность налоговых органов, принято считать сумму дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы и ее динамику по сравнению с предыдущими периодами¹.

За 2014 г. по результатам налоговых проверок в бюджетную систему Российской Федерации дополнительно начислено 345 млрд руб., что на 4,5% больше, чем в 2013 г. Из общей суммы доначислений по контрольной работе по результатам выездных налоговых проверок доначислено на 3,5% больше аналогичного периода 2013 г.

Средняя эффективность одной проверки выросла с 6,9 млн руб. до 8,2 млн руб. О положительных тенденциях в контрольной работе свидетельствует сокращение суммы уменьшенных платежей по решениям судебных и вышестоящих налоговых органов (см. рисунок).

В соответствии с данными по формам отчетности ФНС РФ общее количество проведенных налоговыми органами проверок в 2013 г. сократилось по сравнению с 2012 г. на 18% и составило 237 тыс. проверок, что обусловлено "точечным" подходом к отбору объектов контроля и усиление маналитической составляющей при подготовке проверок, а также сокращением численности налоговых органов.

В 2013 г. налоговыми органами проведено 34,2 млн камеральных налоговых проверок, что на 2% ниже 2012 г.²

Основными факторами, повлиявшими на снижение количества камеральных проверок в 2013 г., явились снижение количества представленных налогоплательщиками уточненных налоговых деклараций, а также уменьшение количества организаций и индивидуальных предпринимателей, состоящих на учете в налоговых органах (с 8,7 до 8,3 млн), и, соответственно, снижение количества налогоплательщиков, представляющих налоговую отчетность, с 6,0 млн до 5,7 млн.

По данным формы № 1-контроль, средняя нагрузка на 1 сотрудника, занятого исполнением контрольно-надзорных функций, составила 13,2 контрольных мероприятий (в 2012 г. - 13,9). Иными словами, на 10 сотрудников приходится порядка 132 контрольных мероприятий в год (в 2012 г. - 139).

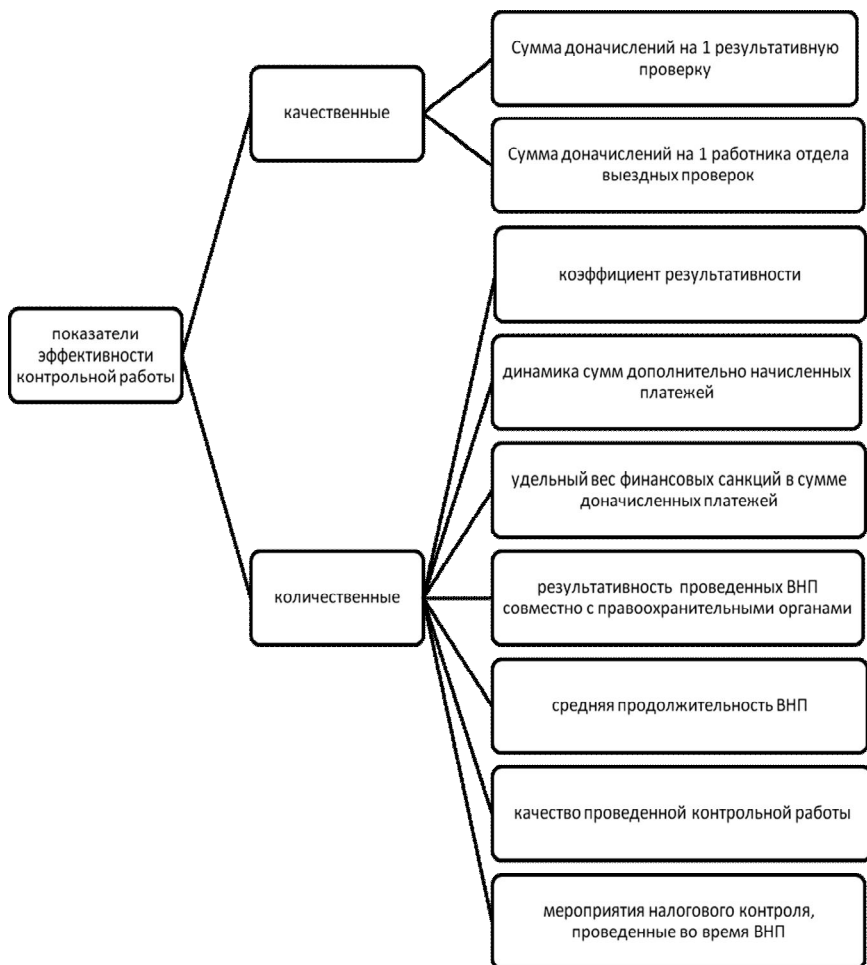


Рис. Показатели эффективности контрольной работы при осуществлении выездных проверок

Незначительное уменьшение нагрузки на 1 сотрудника, занятого исполнением контрольно-надзорных функций, вызвано сохранением тенденции снижения количества выездных налоговых проверок с 58,1 тыс. в 2012 г. до 41,3 тыс. в 2013 г. при повышении их эффективности с 5,6 млн руб. в 2012 г. до 7,1 млн руб. в 2013 г. (в расчете на одну выездную проверку, выявившую нарушения) и уровня взыскания с 106,8 млн руб. до 132,2 млн руб.

Положительным показателем работы налоговых органов в последние годы является четкий отбор лиц, подлежащих выездному контролю, на основе данных предпроверочного анализа деятельности налогоплательщиков, с использованием критериев риска совершения налогового правонарушения.

Такая система планирования организации выездного контроля приводит к выявлению нарушений в процессе каждой проводимой проверки³.

Так, в Самарской области процент результативных проверок является высоким, максимально приближенным к 100%, что свидетельствует об эффективном планировании инспекциями проведения выездных проверок.

В 2013 г. принят Федеральный закон от 02.07.2013 № 153-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации". Целью данных изменений является создание благоприятных условий для урегулирования разногласий между налоговыми органами и налогоплательщиками в досудебном порядке. Для налогоплательщиков это быстрый и бесплатный способ устранить нарушения своих прав, не доводя дело до судебного разбирательства, позволяющий минимизировать издержки

налогоплательщиков на урегулирование налоговых конфликтов, ускорить разрешение налоговых споров⁴.

Следует отметить, что сохраняется тенденция последних лет по снижению количества жалоб. Так, в 2013 г. число поступивших жалоб уменьшилось на 9,5% по сравнению с 2012 г., а в целом за последние годы количество жалоб сократилось в 1,5 раза.

Одновременно со снижением количества жалоб, поступающих в налоговые органы, снижается количество заявлений в суды на ненормативные акты налоговых органов и действия (бездействие) их должностных лиц.

Сведения, при помощи которых осуществляется расчет показателей в рамках существующих методик, являются доступными только для самих налоговых органов⁵. Это происходит из-за того, что часть информации не может быть предоставлена внешним пользователям в связи с ограничениями, которые установлены законодательством о налогах и сборах в части, касающейся налоговой тайны. Поэтому, существующие методы оценки могут использоваться только для проведения внутриведомственного контроля, а проведение расчетов внешними пользователями информации невозможно.

В свою очередь, распространение практики "сторонней" оценки эффективности могло бы повысить общественную значимость работы налоговых органов.

¹ Назаров М.А., Широков А.Е. Проблемы повышения эффективности осуществления налогового контроля // Мир в эпоху модернизации и глобализации: политические, экономические и социокультурные аспекты : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. С.Г. Михневой, Л.С. Аникина, Л.В. Рожковой, О.В. Сальниковой. Пенза, 2014. С. 66-70.

² Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. URL: www.nalog.ru.

³ Васильева А.В., Назаров М.А. Проблемные аспекты применения налогоплательщиками критериев самостоятельной оценки налоговых рисков // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2012. № 1-2 (4-5). С. 57-61.

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

⁵ Валеева А.В. О показателях оценки эффективности деятельности налоговых инспекций // Налоги и налоговое планирование. 2014. № 8. С. 32-37.

PROBLEMS OF EVALUATION OF THE TAX CONTROL EFFICIENCY

© 2016 Nazarov Mikhail Alexandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Chekhovskih Sergey Anatolyevich
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax control, efficiency, performance evaluation, the tax administration.

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.

УДК 338.242

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В КАЧЕСТВЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОСТРАНСТВА

© 2016 Недорезова Елена Сергеевна
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Nedlen63@yandex.ru

Ключевые слова: институт предпринимательства, государственное регулирование, функции институтов предпринимательства и государства.

Исследована роль государственного регулирования институционального предпринимательского пространства. На основе анализа индекса легкости ведения бизнеса автором сделан вывод о сохраняющейся нагрузке государственного давления на предпринимательский сектор. Выделены функции институтов предпринимательства и государства, раскрывающие их взаимодействие.

Развитие института предпринимательства в России и его конкретного типа (цивилизованного или теневого)¹ напрямую зависит от изменений институционального предпринимательского пространства. Его состояние в России, к сожалению, сегодня таково, что результативность предпринимательской деятельности в большой степени зависит от умения манипулировать налагаемыми законом издержками, нежели от способности обеспечить эффективность производства. Для изменения сложившейся ситуации необходимо грамотное государственное вмешательство, заключающееся, по мнению автора, в государственном регулировании (совершенствовании) институционального предпринимательского пространства. В связи с той ролью, которую институт предпринимательства играет в достижении социально-экономических целей текущих и перспективных этапов развития страны² государственное регулирование института предпринимательства является важнейшим направлением общего государственного регулирования.

История российского института предпринимательства отличается циклическим развитием и значительной ролью государства в его регулировании, причем отношение государства к данному институту претерпело разнообразные, нередко полярные изменения. В целом известны два варианта государственной политики в сфере государственного регулирования института предпринимательства. Первый - это строгое государственное регулирование в сочетании с протекционистскими мерами в области предпринимательства. Второй - умеренное регулирование в условиях конкуренции предприятий, в которой выживают более сильные. Такое деление строится на принципах двух основных методологических подходов к управлению рыночной экономикой. Сторонники либерально-монетаристской экономики (М. Фридман, Г. Саймонс, И. Фишер, Ф. Найт и др.) полагают, что рынок априори конкурентен, и это само по себе способно привести к макроэкономическому равновесию, а для стабилизации национального рынка необходимо лишь регулировать объем денег. Однако Дж. Кейнс и его последователи (Р. Модильяни, П. Самуэльсон, Р. Солоу, Р. Тобин, Дж. К. Гэлбрейт, Э. Ханнин и др.) убедительно показали, что у системы свободного рынка нет внутренних механизмов, обеспечивающих макроэкономическое равновесие. Лишь активное государственное вмешательство в виде налогового - бюджетной и денежно-кредитной политики способно обеспечить данное равновесие. Автор убежден, что трансформация институциональных обстоятельств, способствующих прогрессу или регрессу института предпринимательства, должна происходить не стихийно, а под непосредственным воздействием субъектов управления, первостепенным из которых является государство. Если последнее строит свою деятельность на основе последовательного и концептуального видения действительности, оно может существенно ускорить процесс формирования благоприятных институциональных условий для развития института предпринимательства. Согласно данным проведенного Всемирным банком опроса предприятий, в 2012 г. российские менеджеры тратили 20 % своего времени на решение вопросов, связанных с государственным регулированием. Это в 2 раза больше, чем их коллеги из 10 стран ЕС с формирующейся экономикой. К 10 странам ЕС относятся 8 центрально-европейских стран, вступивших в Европейский союз в 2004 г.: Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словацкая Республика, Словения, Чешская Республика и Эстония; а также вступившие в ЕС в 2007 г. Болгария и Румыния³.

Однако, регулятивные меры, касающиеся институционального пространства и применяемые государством в отношении института предпринимательства, должны носить не сдерживающий его развитие характер, а способствующий росту его деловой активности. Основным каналом государственного регулирования институционального пространства предпринимательства должно быть стимулирование.

Показатели, позволяющие оценить регулирование предпринимательской деятельности, наиболее информативно отражают итоги рейтинга "Индекс легкости ведения бизнеса" - классификация стран по различным параметрам, влияющим на правила ведения деловых отношений, а также на защиту собственности, составленная Всемирным банком⁴ (табл. 1).

Таблица 1

Место России в "индексе легкости ведения бизнеса"*

Категория рейтинга	2014 г.	2015 г.	Изменение рейтинга
1. Регистрация предприятий	88	34	-54
2. Получение разрешений на строительство	178	156	-22
3. Подключение к системе электроснабжения	117	143	-26
4. Регистрация собственности	17	12	-4
5. Кредитование	109	61	-48
6. Защита инвесторов	115	100	-15
7. Налогообложение	56	49	-7
8. Международная торговля	157	155	-2
9. Обеспечение исполнения контрактов	10	14	+4
10. Ликвидация предприятий	55	65	+10
Общий индекс	92	62	-30

* Составлено автором по: URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/10/29/6969>.

По результатам текущего исследования, первое место по суммарной степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности восьмой год подряд занимает Сингапур, последовательно проводящий реформы, нацеленные на улучшение условий ведения бизнеса. В первую десятку стран-лидеров также вошли: Новая Зеландия, Гонконг (Особый административный район Китая), Дания, Южная Корея, Норвегия, Соединенные Штаты, Великобритания, Финляндия и Австралия.

Российская Федерация за минувший год улучшила свои позиции сразу на 30 пунктов и поднялась с 92-го на 62-е место в рейтинге. По степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности страна занимает место между Грецией (61-е место) и Молдовой (63). В целом, Россия улучшила условия ведения бизнеса по 8 из 10 показателей, рассматриваемых в исследовании, при этом результаты нового доклада оказались для страны лучшими за всю историю наблюдений, начиная с 2003 г. Тем не менее, впереди России в рейтинге по-прежнему находится большинство экономически развитых стран мира.

Следует отметить, что в мае 2012 г. Президент России Владимир Путин подписал указ "О долгосрочной государственной экономической политике"⁵, в котором говорилось о необходимости принятия мер, направленных на по-

вышение позиции России в рейтинге "Ведение бизнеса" до 50-го места в 2015 г. и до 20-го в 2018 г.

Однако предпринимательская деятельность в России, несмотря на все принятые меры, испытывает на себе излишнее регулируемое воздействие со стороны государства. Следуя приведенной логике, автор считает, что меры государственного регулирования институционального предпринимательского пространства должны быть рациональны и просты в применении для всех тех, кто их используют, они не должны носить обременительный характер. Задача государства состоит в том, чтобы действующее институциональное предпринимательское пространство стимулировало развитие предпринимательства. Чрезмерный уровень бюрократизации и сверхрегулирования может вызвать обратный результат: вместо снижения транзакционных издержек и выхода института предпринимательства из тени может произойти еще больший рост неформального сектора. Улучшение институциональных условий ведения бизнеса может серьезно расширить основной модернизационный слой России (институт предпринимательства) и усилить отдачу от его деятельности. В связи с этим основные меры государственного регулирования институционального пространства предпринимательства, направленные на его совершенствование, должны способствовать уменьшению институциональных ограничений в целях снижения транзакционных издержек и стимулирования предпринимательской активности в легальном секторе экономики.

По оценкам самих предпринимателей, к первоочередным мерам государственной политики относятся:

- содействие развитию малого и среднего бизнеса (60 %), установление стабильных "правил игры" с бизнесом (52 %);
- действенная поддержка науки и высоких технологий (44 %);
- совершенствование законодательной базы бизнеса для обеспечения ее ясности, непротиворечивости и т.д. (41 %);
- борьба с коррупцией и экономической преступностью (39 %);
- дальнейшее снижение налогов (36 %);
- обеспечение независимости судей от исполнительной власти (34 %) ⁶.

По мнению автора, важнейшим направлением государственного регулирования действующего предпринимательского институционального пространства является выстраивание системы направлений взаимодействия между институтом предпринимательства и институтом государства посредством функций, раскрывающих это взаимодействие.

Формирование системы отлаженного взаимодействия между институтами предпринимательства и государства предполагает выстраивание общей идеи развития страны, в которой интересы обозначенных сторон не противоречат друг другу и не вступают в конфликты и противоборство, а двигаются по одной траектории, стремясь к общим точкам соприкосновения, консолидации социально-политического и экономического потенциала страны.

По мнению автора, определение направлений взаимодействия государства и бизнеса раскрывается в совпадении их интересов при реализации функций каждого из институтов (табл. 2).

Функции институтов предпринимательства и государства, отражающие их взаимодействие*

Функция института предпринимательства	Заинтересованность института государства в реализации этой функции
1	2
Функция оптимального комбинирования основных факторов производства (экономических ресурсов) в процессе производственно-хозяйственной деятельности	Содержательно данная функция корреспондируется со стабилизационной функцией государства, призванной стимулировать экономический рост. Государство непосредственно заинтересовано в последовательном выполнении институтом предпринимательства данной функции, позволяющей достичь максимальной отдачи от предпринимательской деятельности
Инновационная функция	Последовательное исполнение данной функции необходимо государству как фактор качественного роста национальной экономики для повышения ее конкурентоспособности на мировых рынках товаров и услуг. Частные компании, работающие на рынке инноваций, решая свои собственные задачи и стараясь извлечь максимальную прибыль, в конечном счете, действуют в общенациональных интересах
Общественная функция обеспечения образования общественного продукта и содействия распределению национального дохода	Привлекая и эффективно комбинируя материальные, финансовые, трудовые, интеллектуальные и прочие ресурсы институт предпринимательства активно содействует образованию доходов в виде процента, ренты и заработной платы. В последнем случае обеспечивается занятость в стране, то есть происходит решение социальных проблем государства
Общественная функция финансового наполнения доходной части бюджета	Государство напрямую заинтересовано в наполнении за счет деятельности института предпринимательства бюджетов всех уровней. Чаще всего инструментом наполнения выступают налоги.
Функция обеспечения предпринимательством внешнеэкономического представительства страны, укрепления ее позиций на мировом рынке	Здесь особо следует отметить зону сотрудничества государства и крупного бизнеса. Именно взаимодействие, а не свобода должны стать его основой. Представители крупного бизнеса формируют крупный национальный капитал, необходимый стране для того, чтобы стать частью образовавшегося ядра мирового капиталистического хозяйства, а не остаться за его границами. Только это позволит России сохранить государственный суверенитет, остаться независимой державой
Обеспечение общих условий жизнедеятельности инфраструктурной направленности	Речь идет о производственно-хозяйственной, социальной и институциональной инфраструктурах. Именно развитая, отвечающая требованиям времени транспортная сеть, надлежащее энергоснабжение, системы связи, ресурсное, финансовое обеспечение, соответствующие организации общего и специального образования, сбалансированность, распределение трудовых ресурсов по территории страны обеспечивают эффективность предпринимательской деятельности

1	2
Формирование законодательства, устанавливающего правовое поле для института предпринимательства, обеспечение законности и правопорядка, разрешение споров на основе законов (суд), принуждение к исполнению законов и судебных решений	Экономическая свобода и возможность развития организационно-хозяйственного новаторства, способствующего существованию конкуренции, являются базовыми условиями функционирования института предпринимательства, поэтому четко действующий на основах закона правовой механизм, включающий эффективное антимонопольное, налоговое, таможенное законодательство, непосредственно относится к зоне предпринимательских интересов
Внешнеэкономическая функция	Развитие интеграционных процессов с передовыми странами (например, вступление РФ в ВТО), помощь государства в участии в формировании ТНК и других международных форм организации предпринимательства влияют на позиции российских предпринимателей в мировом бизнесе. Конкурентоспособность крупного бизнеса в глобальной экономике напрямую зависит от внешнеэкономической политики государства. Государство должно снижать долгосрочные риски и защищать национальный бизнес от негативного влияния рыночного хозяйства, создавать предпринимателям положительные стимулы для адаптации в стремительно развивающийся глобальной экономической среде
Инновационно-стратегическая функция	Государство является неперенным участником инновационного процесса, поэтому от его исполнения инновационно-стратегической функции зависит эффективность деятельности предпринимателей инновационного бизнеса. Реализация инновационно-стратегической функции предполагает: создание национальной, инновационной системы, разработку инновационной политики и стратегии, содействие кадровому обеспечению инновационного развития; создание благоприятного инновационного климата; поддержку малого инновационного бизнеса, содействие развитию инновационной инфраструктуры
Обеспечение макроэкономической стабильности	Низкая инфляция и стабильная валюта создают необходимые благоприятные условия для деловой активности предпринимателей
Содействие формированию институтов, полезных для развития института предпринимательства, проведение необходимых реформ	Например, организация института государственных закупок производимой предпринимателями продукции. В США и Англии через такую систему реализуется до 1/5 валового национального продукта. Эта система помогает предпринимателям экономить на маркетинговых исследованиях, получать дополнительную выгоду от доступа к дефицитным материальным ресурсам, результатам НИОКР государственных научно-исследовательских структур

* Составлено автором по: *Шамхалов Ф.* Государство и экономика: основы взаимодействия. М., 2000. С. 313-316; *Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.* Россия - 2050: стратегия инновационного прорыва. М., 2004. С. 416; *Ясин Е.* Государство и экономика на этапе модернизации // *Вопр. экономики.* 2006. № 4. С. 5.

На основе перечисленных функций можно выделить следующие основные направления взаимодействия между институтом предпринимательства и институтом государства: 1) стабилизационное, 2) финансовое; 3) инфраструктурное, 4) инновационное, 5) правовое, 6) внешнеэкономическое, 7) реформаторское.

Дальнейшие исследования оптимизации институционального предпринимательского пространства позволят выделить другие меры государственной экономической политики, способствующие росту предпринимательской активности.

¹ Недорезова Е.С. Основные условия становления института предпринимательства в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 4 (114). С. 6-13.

² Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 5.

³ Регулярный экономический доклад по ЕС-10, Всемирный банк. 2012.

⁴ Ведение бизнеса в 2015 году. URL: <http://www.worldbank.org/eca/russian/data>.

⁵ О долгосрочной экономической политике : указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596.

⁶ Шабанова М.А. Новое поколение предпринимателей и менеджеров в меняющейся институциональной среде // Journal institutional studies : журн. институц. исслед. 2011. Т. 3, № 2. С. 23-38.

PUBLIC-PRIVATE INTERACTION AS THE MEASURES OF STATE REGULATION OF INSTITUTIONAL ENTERPRISE FIELD

© 2016 Nedorezova Elena Sergeevna
Candidate of Economics, Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: Nedlen63@yandex.ru

Keywords: institute of entrepreneurship, government regulation, the functions of institutions of business and government.

The paper studied the role of state regulation of the business of institutional space. Based on the ease of doing business index analysis the authors concluded that the continued pressure on the load of the state enterprise sector. Scroll to a function of institutions of business and government, revealing their interaction.

ЭЛЕМЕНТЫ МОДЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ

© 2016 Нефёдов Виталий Олегович
студент

© 2016 Сураева Мария Олеговна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kingstonlion@yandex.ru, marusyasuraeva@mail.ru

Ключевые слова: инновационный центр, инвестиционная привлекательность, Самарская область.

Выявлены наиболее значимые элементы мировых центров инноваций, сделавших их таковыми, с целью перенесения их в практику Самарского региона.

В России сложилась структура, где центром притяжения всевозможных ресурсов стала Москва. Тот же Санкт-Петербург не вступает в сравнение с централизацией основного капитала вокруг столицы. Уместным будет замечание, что во многих ведущих экономиках мира существует сосредоточение большого количества ресурсов вокруг столичного региона, однако в первой пятерке стран по номинальному ВВП можно говорить о наличии нескольких высокоразвитых регионов, не уступающих или не критично отстающих от центра притяжения государства, становясь, в том числе, и периферийными двигателями развития.

Важной опорой в этом вопросе стоит концентрация интеллектуальных и предпринимательских ресурсов, которые в последующем будут поднимать регион. Не говоря о создании крупной разветвленной структуры такого типа по всей территории Российской Федерации, стоит остановиться на одном регионе - Самарской области. Несмотря на нахождение данного региона не очень высоко в рейтингах инвестиционной привлекательности, при изменении к лучшему некоторых аспектов существует возможность, если и не сделать из Самарской области центр инноваций, то хотя бы повысить инвестиционную привлекательность. Таким образом, целью работы является выявление наиболее значимых элементов мировых центров инноваций, сделавших их таковыми, с перенесением на практику самарского региона.

Существует множество территорий, которые пытались стать местом сосредоточения интеллектуальных и предпринимательских ресурсов. Здесь и "SiliconOasis" в Дубае, ОАЭ, и "ThamesValley", недалеко от Лондона, Великобритания, и менее успешное, к сожалению, "Сколково", Москва, Россия. Однако для выявления наиболее перспективных элементов стоит обратиться к Силиконовой (Кремниевой) долине, Калифорния, США, которая

отличается большим сосредоточением высокотехнологичных и, что немало важно, успешных компаний, а также университетов. Также под призмой времени имеет смысл посмотреть на Флоренцию, Италия, а именно к этому городу в эпоху "Возрождения", когда он стал одним из главенствующих центров того времени¹. К слову, стоит отметить, что элементы можно переложить на любой относительно развитый регион мира, однако сопоставлять элементы будут с Самарской областью.

Первоочередное, что делается инновационными центрами на данном поприще, - привлечение видных деятелей, различных исследовательских групп, организаций и корпораций. Но это сделать весьма непросто. Решением здесь может выступить удержание поколения "Y"². В течение примерно 10-15 лет представители данного поколения будут считаться молодыми специалистами, возможно, где-то непрофессиональными, но уже после этого они начнут диктовать многие условия на рынке. Если не быть к этому готовым, можно так и остаться обычным середнячком, а то и того хуже. Важным в данном вопросе является система образования, ибо без качественных высших учебных заведений отток молодого поколения будет значительным. Здесь видны ощутимые сдвиги в плане крупного Самарского университета и нескольких других значимых в Самарской области. Если данное учебное заведение выйдет на уровень мировых рейтингов, как и планируется, то будет очевидным для местной молодежи, инновационного и творческого сообщества, что здесь процветают исследовательская работа и базируются фундаментальные знания и профессионализм. Кроме того, мотивацией для поколения "Y" может быть высокая технологичность, постоянные тренинги и семинары, направленные на развитие в различных дисциплинах, создание клубов с общими интересами (например, бизнес-клубы с экспресс-тренингами, клубы изучения иностранных языков, спорт-клубы, тур-клубы и т.п.), четкое построение карьерных моделей с изначальным прозрачным видением будущего, а также активный внеучебный процесс различных видов.

Конечно, важно покровительствовать взращиванию творцов будущего мира у себя, но не стоит в связи с этим препятствовать приходу других компаний, в том числе с мировым именем. При появлении мощных игроков местному рынку придется сложно, но конкуренция станет двигать вперед всех. Если власти будут душить бизнес административными барьерами, то новых идей не будет. Новым идеям вообще сложно появиться на стабильном и спокойном неконкурентном рынке. Из-за высоких административных барьеров Самарская область попала лишь в III группу по инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации рейтинга ВЦИОМ³. Можно говорить о низком качестве регламентов в градостроительной деятельности в совокупности с недостаточностью документации в вопросах территориального планирования⁴. Требуется развития в некоторых вопросах и система многофункциональных центров. Отсутствует прозрачность в приоритете поддержки инвестиционных проектов, можно тут же говорить о распылении функций - одной из главных ошибок в менеджменте. Без решения данных вопросов, в их числе и инфраструктурные проблемы, невозможно движение вперед. Часть из них уже решается, но именно они тормозят сегодняшнее развитие области.

Следует развивать, в том числе и инфраструктуру, а также облик города. Не имеет смысла строить какую-либо структуру в промышленной зоне на окраине города, где не захочется находиться кроме как по делу. Важно, чтобы районы, которые создают и привлекают инновации, выглядели респектабельно. Рядом с бизнес-инкубаторами, акселераторами, офисами должны быть кафе, рестораны, кинотеатры, торговые центры. Выглядит трудновыполнимо, но это необходимо, чтобы создаваемый инновационный центр жил, а не просто существовал.

Говоря о бизнес-инкубаторах и акселераторах, стоит сказать, что данные структуры весьма важны. Часть их деятельности должна поддерживаться из бюджета, как инвестиции в строительство будущих организаций, которые принесут гораздо больше, чем будет вложено. Возникающим "стартапам" просто необходима поддержка на начальном этапе развития. Потенциал огромный, идеи двигают вперед, а опыта не хватает. Вот здесь важно непосредственное покровительство, а не ограждение от свободной конкуренции. В мировой практике такие организации существуют уже давно. Они являются бесценным катализатором роста, особенно, малого бизнеса, формируют инвестиционный и инновационный климат, образуют базу знаний, делятся опытом, продвигают проекты, возвращая их с посевной стадии, увеличивая процент всхода. "Стартапы" в США дали свыше 44 млн рабочих мест за последние 5 лет. По данным Управления малого бизнеса США, 28 млн малых предприятий имеют 54% всех продаж в стране⁵. Именно малый бизнес может стать опорой развития региона.

Генерация свежих и неординарных идей, как со стороны правительства, так и со стороны бизнеса двигает общество вперед. С другой стороны стоит обратиться и к опыту других регионов и государств, будь то Тайвань, Гонконг, Южная Корея, Сингапур, нашумевшая Силиконовая долина или уже подзабытый в плане инноваций успех Флоренции в эпоху "Возрождения", идеи инновационны, но часть из них могут быть синтезированы. Сегодняшняя действительность требует перемен. Когда как не сейчас привлекать инвесторов и новаторов, чтобы на фоне роста рынка после преодоления дна быть во всей готовности к будущему.

¹ Вайнер Э. Флоренция эпохи Возрождения - модель инноваций на все времена // HarvardBusinessReview. 2016. URL: <http://hbr-russia.ru/upravlenie/upravlenie-innovatsiyami/p17115/#ixzz40oG1ITpH>.

² Лобель О. Почему Калифорния как магнит притягивает таланты // HarvardBusinessReview. 2016. URL: <http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/obshchestvennyeinstitut/p17054/#ixzz40oF0QK42>.

³ Инвестиционный рейтинг регионов России // Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). 2015. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115304>.

⁴ Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. Дорожная карта внедрения лучших практик Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в Самарской области. 2015. URL: http://www.investinsamara.ru/external/new/files/c_4036/DK_luchshie_praktiki_31.07.2015.pdf.

⁵ См.: Энстром К. Бизнес-инкубаторы: необходимая поддержка для стартапов // Блог посольства США в Москве. 2015. URL: <http://embassy-voices.livejournal.com/76677.html>; Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Структура информационно-знаниевой экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73; Их же. Факторы и тенденции развития информационно-знаниевой среды // Инновационная деятельность. 2014. № 3 (30). С. 27-31; Зенина К.С. Инновационная активность вузов России в современных экономических условиях: тенденции, оценки и возможности // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 8. С. 57-62.

ELEMENTS OF MODEL CONSTRUCTION OF INNOVATION CENTERS

© 2016 Nefedov Vitaliy Olegovich
Student

© 2016 Suraeva Mariya Olegovna
Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kingstonlion@yandex.ru, marusyapuraeva@mail.ru

Keywords: innovation center, investment attractiveness, Samara region.

Without a permanent solution to the structural problems in the economy, the region or the country can stay lagging. That's why the work is devoted to identifying the most significant elements of the global centers of innovations, which made them, with the purpose of transferring to the practice of the Samara region.

УДК 659.443

ЗНАЧЕНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

© 2016 Никитина Екатерина Камильевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nikitina_ek@inbox.ru

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, система, потребитель, корпорация, средства коммуникации, коммуникационная политика, PR.

Определены основные аспекты маркетинговых коммуникаций и коммуникационной политики. Проанализирована важность маркетинговых коммуникаций для потребителей и производителей.

Процесс передачи информации о товаре целевой аудитории носит название маркетинговых коммуникаций. Сразу отметим, что ни одна фирма не может действовать сразу на всех рынках и удовлетворять при этом запросы сразу всех потребителей. Скорее наоборот, предприятие будет ориентирована на тот рынок, клиенты которого более заинтересованы в его маркетинговой программе. Эти клиенты и будут называться целевой аудиторией- группой людей, получающих маркетинговые обращения и имеющие возможность реагировать на них.

Управление сложной системой маркетинговых коммуникаций- неотъемлемая часть деятельности современной фирмы: поддержание коммуникаций с посредниками, потребителями и различными контактными аудиториями. Первые также поддерживают коммуникации, в свою очередь, со своими потребителями и различными контактными аудиториями. В качестве основного способа коммуникации потребители используют устную - молвы и слухи. Вместе с тем каждая группа поддерживает коммуникационную обратную связь с остальными.

Коммуникации - ключевой фактор маркетинга, что определяет значимость исследования¹.

Каждый из нас - покупатель, приобретающий ежедневно хлеб, молоко, услуги такси и так далее. Из имеющихся сотен предложений мы выбираем нужное по известным лишь нам критериям, некоторые приобретения, составляющие около 10% от основной массы товаров и услуг, делаем спонтанно. Основное предпочтение среднестатистического покупателя: лучшая фирма-изготовитель. Этим критерием полностью руководит заранее сложившийся образ о тех или иных компаниях и представление о превосходстве товаров этой фирмы над другими аналогичными. Если такое мнение сложилось стихийно, далеко не всегда оно будет благоприятно для компании. Следовательно, предприятию стоит побеспокоиться о своем имидже заранее и создать определенное мнение о престижности своих товаров самостоятельно путем разработки и грамотной реализации политики продвижения товаров и услуг, что и является коммуникационной политикой фирмы. Образуется она за счет использования таких средств коммуникации, как:

- реклама;
- личная продажа;
- стимулирование продаж;
- общественные связи².

Все это, в свою очередь, образует комплекс коммуникаций (комплекс стимулирования). Правильное его сочетание обеспечивает эффективное продвижение товара, осуществляемое благодаря восприятию сообщений субъектами, их посылающими и получающими³.

В качестве коммуникатора, то есть источника сообщения, выступает предприятие, определяющее цели коммуникации, разрабатывающее сообщение и кодирующее его для передачи получателям. Например, информация может быть заключена в рекламный ролик, транслирующийся на телевидении. Рекламных роликов подобного содержания (как и других сообщений)

существует несколько, и они конкурируют между собой. Конкуренция создает определенные помехи в получении клиентами сообщения, что называется шумом.

Получив сообщение коммуникатора, потребитель проводит его декодирование:

- ознакомление с сообщением (осведомленность);
- истолкование и оценку (понимание);
- сохранение в памяти (запоминание)⁴.

Благодаря декодированию сообщения потребитель получает полное восприятие реально описываемого объекта, в результате чего и принимает решение. Однако, оно не всегда соответствует поставленным предприятием целям. Одним из наиболее часто используемых подходов к оценке эффективности коммуникаций является установление степени осведомленности, понимания и запоминания передаваемых сообщений⁵.

Коммуникационная политика предприятия является важным элементом, помогающим определять целевую аудиторию, разрабатывать стратегию продвижения товаров на рынках, предоставлять информацию потребителям в виде рекламы о товаре, поддерживать отношения с постоянными клиентами и находить новых. Что в конечном результате, при правильном использовании коммуникационной политики, приводит к получению максимальной прибыли⁶.

Благодаря исследованиям последних лет, можно сказать, что эффективный маркетинг - не означает дорогой. Заменой траты непомерно больших средств на абстрактные цели является тщательная постановка приоритетов, проработка организации и проведения маркетинговой кампании, что включает в себя обоснованный выбор коммуникативных каналов и формирование бюджета в соответствии с четко намеченными целями, имеющимися ресурсами и средствами распространения рекламы. Кроме того, при формировании бюджета, необходимо помнить и о затратах на эффективную систему информационной безопасности для предотвращения информационных угроз, приводящих к нарушению конфиденциальности информации, а также к неправомерному ее тиражированию⁷.

Рекламирование товаров и услуг производится с помощью рекламных и маркетинговых агентств и средств массовой информации, услуги которых требуют соответствующей оплаты за создание обращения и агитации покупателя⁸.

Рассмотрим грамотную коммуникационную политику предприятия на примере. В Публичном акционерном обществе "Газпром" управление по связям с общественностью успешно функционирует с 1995 г. и включает в себя отделы по работе с российскими СМИ, с зарубежными СМИ, спонсорством и благотворительностью, информационно-аналитический отдел, отдел по корпоративной работе. Данную структуру, относящуюся к центральному аппарату, также дублируют региональные отделы. Даже только по этому аспекту маркетинга ПАО "Газпром" можно судить о колоссальной работе

компании с publicrelations. Деятельность PR-отдела направлена по большей части на формирование правильного имиджа фирмы. В качестве главного направления маркетинговой деятельности "Газпрома" можно выделить формирование имиджа корпорации как во внешней, так и во внутренней среде. По данным регулярно проводимых мониторингов общественного мнения, на уровне массового сознания "Газпром" воспринимается не как некий монстр, как это было прежде, а как мощнейшая российская структура, показывающая эффективную работу на внутренних и внешних рынках. Также одним из важнейших направлений является осуществление регулярного выступления руководящего состава в СМИ. В качестве одного из крайне правильных шагов отдела-рр ПАО "Газпром" хотелось бы выделить приглашение на обращения в СМИ представителей фирмы не только дружелюбно настроенные средства массовой информации, но и оппозиционные, что крайне увеличивает рейтинг компании и меняет мнение о ней потребителей в положительную сторону. Данный результат также неоспоримо свидетельствует о грамотной коммуникационной стратегии предприятия.

Подготовка непосредственно самих материалов для прессы - еще одна задача, лежащая на плечах управления по связям с общественностью. Два раза в месяц корпорация выпускает "Вестник ПАО "Газпром", адресуемый обширному количеству работников газовой промышленности. Существует также акционерное общество "Газпром" - Медиа", берущее на себя ответственность за связи с российскими и зарубежными средствами массовой информации, а также владеющее контрольными пакетами акций телекомпаний: НТВ, "НТВ-плюс", ТНТ; радиостанций: "Эхо Москвы", "Тройка", "До-Радио", "Спорт-FM", "Первое популярное радио"; издательского дома "7 дней", газеты "Трибуна", что, конечно, оказывает колоссальную помощь в формировании грамотного образа компании. Особое внимание следует уделить факту владения фирмой контрольного пакета рекламного агентства "НТВ-Медиа", контролирующего около 20% рынка телерекламы. Благотворительность также занимает далеко не последнее место в маркетинговой деятельности корпорации. Например, при взгляде на памятную табличку храма Христа Спасителя, "ПАО "Газпром" занимает первую строчку. В Екатеринбурге благодаря финансовой помощи "Газпрома" открыта больница и медицинский центр. Таким образом, оценивая деятельность PR-департамента ПАО "Газпром", можно с уверенностью сказать, что концепция формирования имиджа ПАО разрабатывается на уровне мировых стандартов. Деятельность управления общественных связей не уступает деятельности аналогичных служб крупнейших мировых компаний⁹.

В данный момент силы отдела маркетинга компании направлены на проведение PR-акции по поднятию своего имиджа за рубежом, компенсирующей потери доверия к компании со стороны западных потребителей. ПАО "Газпром" у зарубежного клиента ассоциируется с Официальной Москвой, реакцию на любые действия России автоматически переносят на компанию, и PR-акция в основном направлена на отделение образа президента России и его политического окружения от образа корпорации.

На данный момент ПАО "Газпром", чей образ в голове потребителей прочно ассоциируется с успехом, тратит на свое продвижение гигантскую сумму, которую не может себе позволить никто, - миллиарды рублей. Однако в масштабах монополии 3-4 млрд руб. - это очень небольшая сумма. Ведь только благодаря директивному повышению внутренних цен на газ в 2012-2014 гг. выручка монополии увеличилась примерно на 300 млрд руб.

В марте 2016 г. "Газпром" начнет маркетинг нового размещения еврооблигаций, номинированных в швейцарских франках. Это будет первый в 2016 г. выпуск еврооблигаций от крупнейшего российского эмитента.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что значимость и эффективность маркетинговых коммуникаций крайне важна как в повседневной жизни обычных потребителей, так и в деятельности и развитии предприятий, наглядно продемонстрированной на примере корпорации "Газпром". Эффективность продаж невозможна без маркетинговых коммуникаций, самыми эффективными и популярными из которых на данный момент являются реклама, PR и система стимулирования сбыта.

¹ Белоусова С.Н., Белоусов А.Г. Маркетинг. М. : Феникс, 2013. С. 114.

² Гамаюнов Б.П., Дятлова Г.Н. Маркетинг и продажа услуг. М. : Феникс, 2013. 416 с.

³ Григорьев М.Н. Маркетинг. М. : Юрайт, 2013. 368 с.

⁴ Блайд Дж. Маркетинговые коммуникации / пер. с англ. В.Н. Шагоян. М. : Балланс-Клуб, 2013. 368 с.

⁵ Данченко Л.А. Маркетинг : учеб. для бакалавров. М. : Юрайт, 2013. 486 с.

⁶ Гукасян Н.В. Маркетинг для предпринимателей. Просто о сложном. СПб. : БХВ-Петербург, 2013. 128 с.

⁷ Никитина Н.В., Балановская А.В., Волкодаева А.В. Типы угроз системы информационной безопасности предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 8 (130). С. 48-56.

⁸ Бронникова Т.С. Маркетинг. Теория, методика, практика. М. : КноРус, 2013. 208 с.

⁹ URL: <http://www.gazprom.ru>.

EFFICIENCY AND VALUE OF MARKETING COMMUNICATIONS

© 2016 Nikitina Ekaterina Kamilyevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: nikitina_ek@inbox.ru

Keywords: marketing communications, system, user, corporation, means of communication, communication policy, PR.

It listed the main aspects of marketing communications and communication policy. The importance of marketing communications for both consumers and producers, demonstrated on a concrete example, was analyzed.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Никитина Наталья Владиславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Сацкая Екатерина Андреевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nikitina_nv@mail.ru, skatrin92@mail.ru

Ключевые слова: затраты предприятия, конкурентоспособность, тяжелое машиностроение, потребление энергоресурсов, инновационные технологии.

Проведен анализ структуры затрат машиностроительного предприятия, предложено использование инновационной технологии частотного регулирования электродвигателей и технология энергосбережения (UEST), обоснована получаемая экономия затрат.

Анализ себестоимости и затрат предприятия является наиболее емкой работой для любого практика-экономиста. Помимо этого, показатель себестоимости- это один из важнейших показателей деятельности предприятия, более важный, чем например, прибыль или рентабельность, хотя подавляющее большинство людей думают наоборот. Важность анализа себестоимости и затрат на один рубль произведенной продукции заключается в том, чтобы выявить резервы ее снижения, что в последствии приведет предприятие к оптимальной работе и увеличению прибыли.

Анализ себестоимости продукции является важным аспектом деятельности предприятия, так как необходим для выявления наиболее емких затрат на производство, а также является неотъемлемой частью ценообразования.

В условиях наступившего кризиса, наложенных на Россию санкций и их последствий, выраженных в повышении цен, нашим предприятиям приходится довольно трудно. В связи с этим появляется необходимость оптимизации производств во всех направлениях. Вот почему тема анализа себестоимости продукции является столь актуальной.

Выпуск той или продукции, предполагает соответствующее ресурсное обеспечение. Его величина оказывает существенное влияние на уровень развития экономики предприятия. В силу этого каждое предприятие должно знать, во что обходится производство продукции (работ, услуг). Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений, так как уровень затрат на производство продукции влияет на конкурентоспособность предприятия и его экономику в целом.

Тем не менее, вернемся к анализу себестоимости. Ни для кого не секрет, что любое руководство предприятия при выявлении отклонений от плана затрат первостепенно будет рассматривать снижение затрат на оплату труда. Как правило - это довольно эффективно сказывается на показателе снижения себестоимости, но вызывает волну негатива со стороны работников. Безусловно- это самый быстрый и легко реализуемый метод, но достаточно ли он эффективный?

В качестве примера рассмотрим промышленное предприятие АО "Тяжмаш". АО "Тяжмаш" - крупнейшее предприятие России, основным видом деятельности которого является тяжелое машиностроение. Продукция, произведенная ОАО "Тяжмаш", используется в таких отраслях, как энергетика, черная и цветная металлургия, стройиндустрия, химия и нефтепереработка, золото- и алмазодобыча, космос.

Необходимо отметить, что АО "Тяжмаш" играет важную роль в промышленном машиностроении. В табл. 1 представлены данные по доле региональных рынков ОАО "Тяжмаш" в объеме запущенных в производство договоров за 2015 г¹. Показатель доли по России возрос на 83% в сравнении с прошлым годом, а в отношении стран СНГ и экспорта за пределы СНГ данные показатели снизились на 46,9% и 2,5%, соответственно. Данная тенденция говорит о том, что выбранный курс Правительства РФ по восстановлению производства, в том числе и промышленного, набирает силу. Курс на восстановление собственного производства начинает приносить плоды.

Таблица 1

Доля региональных рынков ОАО "Тяжмаш" в объеме запущенных в производство договоров за 2015 г.

Региональный рынок	Сумма, млн руб.	Доля, %
Россия	32 818 699 427	93,74
Страны СНГ	2 119 806 323	6,05
Экспорт за пределы СНГ	70 967 140	0,20
Итого	35 009 472 889	100,00

В ходе проведенного анализа было выявлено, что наибольшую долю в себестоимости изготовления продукции данного предприятия являются общезаводские расходы, а именно - затраты на тепло- и электроэнергию.

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что наибольшие затраты приходятся на использование тепловой и электроэнергии. Для последующих расчетов необходимо определить цену за единицу потребляемой энергии. Так, стоимость 1 Ккал потребленной тепловой энергии составляет 1517,87 руб., а стоимость 1 потребленного кВт электроэнергии составляет 2,46 руб.

В качестве инструмента для оптимизации потребления электроэнергии на производстве предлагается частотное регулирование электродвигателей. На их питание приходится до 70% потребляемого предприятием электричества. Если оборудование предприятия ОАО "Тяжмаш" оснастить преобразователями частоты взамен существующим системам управления электродвигателями, то в среднем есть возможность экономии электроэнергии до 30%. Электроприводы

отличаются высокой надежностью: имеют защитные функции, которые увеличивают срок службы двигателей, а также уменьшают риск их выхода из строя.

Таблица 2

Объем потребления энергоресурсов на ОАО "Тяжмаш"

Вид энергетического ресурса	Объем потребления в натуральном выражении	Ед. измерения	Объем потребления, тыс. руб. без НДС
Тепловая энергия	157 065,00	Гкал	238 404,252
Электрическая энергия	75 708 966,00	кВт·ч	186 212,528
Бензин автомобильный А76/80	78,065	т	2639,04
Бензин автомобильный АИ 95	156 927,86	л	5341,06
Бензин автомобильный АИ 92	300 279,45	л	9321,36
Топливо дизельное	277,457	т	10 301,55
Топливо дизельное	583 496,12	л	19 419,53
Мазут топочный	1478,94	т	15 828,11
Газ естественный (природный)	25 323,704	тыс. м ³	106 615,48

Также энергопотери можно ликвидировать путем снижения потребления электроэнергии в производственных помещениях. В качестве примера можно рассмотреть Муромский завод трубопроводной арматуры, который установил современные светодиодные лампы. В результате экономия на электричестве составила свыше 50%.

Для снижения потребления тепловой энергии может быть предложена уникальная Технология Энергосбережения (UEST), реализуемая за счет применения эксклюзивных сборно-разборных многократно используемых Изоляционных Изделий Универсального Назначения (IPUU)².

IPUU- основополагающие элементы трансформируемой конструктивной системы многофункциональной изоляции, предусматривающей использование современных высокоэффективных материалов и реализующей возможности компьютерного проектирования с моделированием теплообмена в реальных условиях эксплуатации изолируемых объектов различного назначения, например, различных двигателей, турбин, измерительной аппаратуры и другого подобного оборудования, которое работает при экстремальных температурах³.

Данное изделие позволяет экономить от 8 до 11% энергии, потребляемой любым энергоемким оборудованием или агрегатами.

Вышеперечисленные новшества могут реально снизить объемы потребления энергии на предприятии, что приведет к последующему снижению себестоимости, а как следствие - к увеличению прибыли.

Разработка и внедрение инновационных процессов должно осуществляться не только с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды, а также специфику деятельности предприятия и тенденций развития рассматриваемых направлений деятельности. Немаловажная роль принадлежит кадровому обеспечению развития современных наукоемких технологий⁴. В ходе расчетов выявилось, что общая экономия после внедрения новшеств составит: 77 298,072 тыс. руб., или приблизительно 5-6 %.

Ученые подсчитали, что сокращение затрат предприятия всего на 6% может принести такую же дополнительную прибыль, как увеличение объема производства и реализации продукции на 33%. Рост производства связан с увеличением финансовых вложений и проблемой сбыта продукции, а экономить ресурсы можно с минимальными вложениями⁵.

Таким образом, внедрение новых технологий в производство является более эффективным методом снижения себестоимости, приносящим Большую финансовую выгоду для предприятия. Необходимость идти в ногу со временем принуждает современные предприятия отказываться от экстенсивных способов повышения эффективности производства и прийти к интенсивным методам для достижения наилучших результатов.

¹ Годовой отчет АО "Тяжмаш" за 2007-2016 гг.

² Федотов П. Энергоэффективность производств - в центре общего внимания // Машиностроитель. 2014. № 15.

³ Михайлова Н.С., Михайлов А.А. Система управления затратами как инновационный фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1 (99).

⁴ Татарских Б.Я. Стратегические направления повышения эффективности машиностроительного комплекса России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 10 (111). С. 89-94.

⁵ Храмов Е.С. Формирование методов использования резервов повышения эффективности инновационной деятельности нефтеперерабатывающего предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 8 (130). С. 63-66.

THE USE OF NEW TECHNOLOGIES AS AN EFFECTIVE METHOD OF REDUCING COSTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

© 2016 Nikitina Natalya Vladislavovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Satskaya Ekaterina Andreevna
Undergraduate

Samara State University of Economics
E-mail: nikitina_nv@mail.ru, skatrin92@mail.ru

Keywords: costs, competitiveness, heavy machinery, consumption of energy, innovative technology.

The analysis of the cost structure of the engineering enterprise, the proposed use of an innovative technology of frequency regulation of electric motors and energy saving technology (UEST), justified the resulting cost savings.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ АО "АВТОВАЗ"

© 2016 Никитина Наталья Владиславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Ушакова Ольга Сергеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nikitina_nv@mail.ru, olya_naive@mail.ru

Ключевые слова: конкурентоспособное развитие, потребительский спрос, производственный потенциал, рынок автомобилей, модернизация, инвестиции.

Проведен анализ производственного потенциала предприятия, рассмотрены направления модернизации для обеспечения его конкурентоспособного и устойчивого развития.

Финансовое состояние АО "АвтоВаз" - крупнейшего производителя легковых автомобилей в России и Восточной Европе - оценивается как неустойчивое, а по оценкам некоторых экспертов - критическое. Опубликованные финансовые результаты АвтоВАЗа отражают ухудшение макроэкономической ситуации и снижение объемов продаж. Так, в 2015г. выручка по сравнению с 2014г. сократилась на 8% до 177 млрд руб. (2,9 млрд долл.). Валовая и операционная прибыль, EBITDA, операционный денежный поток в 2015 г. оказались отрицательными, а чистый убыток вырос до рекордного уровня, достигнув 74 млрд руб. (1,2 млрд долл.), во многом за счет неденежного убытка от обесценения активов на сумму около 41 млрд руб., в то время как капитал компании в конце 2015 г. стал отрицательным (-39 млрд руб.). В 2015 г. продажи компании упали на 31% год к году до 269 тыс. автомобилей, тогда как весь российский рынок сократился на 36% до 1,6 млн автомобилей. Отметим, что российские продажи АвтоВАЗа снижаются четыре года подряд - с 2012 по 2015 г. Ухудшение финансовых показателей порождает опасения относительно способности компании обслуживать свой долг. Одной из причин сложившейся ситуации является рост стоимости автокомплектов, высокие издержки производства, увеличенные запасы готовой продукции в результате снижения спроса. По итогам 2015 г. рыночная доля АвтоВАЗа составила 18,6%¹. Негативные тенденции развития завода привели к тому, что совет директоров АвтоВАЗа принял решение о замене гендиректора Бу Андерссона, не справившегося с руководством общества (на трех летний период контракта, который истекает в декабре 2016 г., было зафиксировано обязательное достижение целевых пока-

зателей, основными из которых являются выход АвтоВАЗа на уровень безубыточности при 6% операционной рентабельности и достижение доли рынка в 20%) на президента компании Николая Мора, являющегося в данный момент гендиректором румынского автопроизводителя Dacia, входящего в группу Renault. По мнению экспертов, кризисную ситуацию на предприятии и повышению эффективности производства новому управляющему придется продолжить сокращение штата на 5-15% (за 2014-2015 гг. штат сотрудников был сокращен на 19 тыс. чел., или 28% и на сегодняшний день составляет 48 тыс. работников), оптимизации затрат, пересмотре валютной составляющей в структуре закупок комплектующих, провести мероприятия по повышению привлекательности выпускаемых автомобилей и повышению конкурентоспособности предприятия в целом. Управление конкурентоспособностью предприятия переходят в современных условиях в плоскость стратегических задач, которым должны быть подчинены вся производственно-хозяйственная деятельности и внимание менеджмента в целях достижения стратегических (или конкурентных) преимуществ, одним из критериев которых является возможность использования незамедлительно и максимально долго. Их функция заключается в обеспечении стабильных и высоких доходов - через завоевание и удержание искомых позиций на целевом рынке².

Однако уровень продаж предприятия очень сильно зависит не только от ситуации на рынке, который в 2016 г. по прогнозам продаж автомобилей в России сократится на 5-25%, но и от экономико-политического состояния внешней среды, оказывающей прямое воздействие на платежеспособный спрос потребителей. По данным Ассоциации европейского бизнеса АЕБ, в 2015 г. в России продано 1,6 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 35,7% меньше, чем в 2014 г. Вслед за традиционно занимающей первое место Ладой, продавшей 269,1 тыс. авто (-31%), расположились: KIA - 163,5 (-16%), Hyundai - 161,2 тыс. (-10%) и Renault - 120,4 (-38%). Тройка лидеров по концернам выглядит так: Avtovaz-Renault-Nissan, Hyundai-KIA Group, VW Group. В 2015 году практически все крупные компании показали отрицательную динамику: Chevrolet - 60%, Mitsubishi - 55%, Volvo - 49%. В плюсе только Lexus - 6%. Тройка лидеров моделей расположились так: Lada Granta - 120 тыс. авто (-21,4%), Hyundai Solaris - 116 тыс. (+1,1%), и KIA RIO - 97 тыс. (+3,7%)³. В 2016 году объем продаж АвтоВАЗа должны поддержать новые модели - Vesta и XRAY.

Анализируя производственный потенциал предприятия необходимо отметить, что на производственных площадках "АвтоВаз" наблюдался ряд очень серьезных проблем, а именно:

- низкое качество производимой продукции при высоком (в теории) уровне контроля;
- использование работников по договору временного найма;
- высокий уровень кредиторской задолженности;
- низкая эксплуатационная готовность оборудования;
- высокий уровень запасов готовой продукции.

Для повышения финансовой устойчивости предприятию необходимо повысить эффективность производства и стимулировать спрос на продукцию. Факторами увеличения уровня продаж являются обновление модельного ряда, повышение качества, а также снижение цены. Данные меры требуют модернизации существующего производства на ОАО "АвтоВаз".

Модернизация - это средство снижения и преодоления угроз банкротства, убыточности, неплатежеспособности; средство выживания в усиливающейся конкурентной борьбе, которая на новом этапе рыночной трансформации проявляет себя как необходимая и диктующая форма функционирования предприятий.

Обычно понятие "модернизация" трактуется в связи с изменением и улучшением технических параметров каких-либо машин, оборудования, приборов или производственного парка в целом, приобретения более современного программного обеспечения.

Политика модернизации предприятий и производственных комплексов должна решать следующие проблемы:

- 1) определение целей, приоритетов и направлений модернизации;
- 2) формирование управляющих и регулирующих механизмов;
- 3) обеспечение ресурсной базы модернизации.

Проблема эффективности предприятий должна рассматриваться исходя из решения двух задач:

- 1) преодоления имеющегося кризиса в реальном секторе;
- 2) осуществления модернизации предприятий как одного из главных направлений повышения эффективности производства.

Цели модернизации предприятий:

- 1) выпуск новой продукции и/или продукции с улучшенными характеристиками;
- 2) повышение эффективности парка технологического оборудования;
- 3) сокращение трудоемкости производственных процессов и, как следствие, оптимизации численности операционного персонала;
- 4) сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции;
- 5) сокращение потерь (производительных и непроизводительных);
- 6) сокращение себестоимости изделия (за счет применения прогрессивных технологий, материалов, экономии энерго- и трудовых ресурсов).

Из-за сложного финансового положения машиностроительных предприятий, а также увеличения цен на инвестиционные ресурсы объем капиталовложений, осуществляемых из собственных средств компаний ограничен. Высокую инвестиционную привлекательность сегодня имеют отрасли сырьевой направленности, рейтинг же машиностроения является невысоким. В связи с этим государству необходимо оказывать активное содействие развитию машиностроения в рамках модернизации⁴.

ОАО "АвтоВаз" активно инвестирует в модернизацию собственного производства, а также в рамках постановления правительства страны в про-

шлом году завод получил субсидии на компенсацию процентных ставок по кредитам на техническое перевооружение в размере 550 млн руб.

Стратегический альянс с лидерами автомобильной индустрии Renault и Nissan позволяет АвтоВазу совершенствовать технологии и улучшать качество выпускаемой продукции (Renault - Nissan - контролирующий акционер АвтоВАЗа. 74,51% акций автозавода принадлежит компании Alliance Rostec Auto, в которой Renault - Nissan 67,13% акций, а у "Ростеха" 32,87%). В 2014-2015 гг. на предприятии был произведен широкий спектр работ, начиная с ввода в эксплуатацию нового оборудования и заканчивая адаптацией и модернизацией существующего производства. Автоматизация производства позволяет не только повысить его эффективность, но и снизить потребность в трудовой силе, оптимизируя структуру себестоимости и позволяя снизить цены на продукцию предприятия. Внедрение программ повышения эффективности производства оказало непосредственное влияние на рост эффективности и производительности труда, который в 2015 г. составил 20%. Продолжая дальнейшее обновление модельного ряда на основе более технологичного производства. В ноябре 2015 г. выпущена в продажу новая модель - LADA Vesta. Автомобиль создан на абсолютно новой платформе LADA B, разработанной инженерами АвтоВАЗа в сотрудничестве со специалистами Альянса Renault-Nissan. В 2016 г. на площадке в Тольятти запущено серийное производство LADA XRAY - компактный высокий хэтчбек с оригинальным дизайном, разработанным стилистами АвтоВАЗа. Автомобиль создан в рамках сотрудничества Renault и АвтоВАЗа на платформе B0.

Однако даже этих мер недостаточно для стабилизации работы предприятия и вывода производства на запланированный уровень. Спад продаж привел к тому, что руководство АвтоВАЗа приняло решение о переводе предприятия на четырехдневную рабочую неделю в течение 6 месяцев. Данная мера, вступающая в действие 15 февраля 2016 г., позволит предприятию избежать массовых сокращений персонала.

Сокращение персонала наиболее противоречивый фактор в оценке развитии предприятия. С одной стороны, оно свидетельствует о модернизации производства, повышении его автоматизации и технического оснащения, служит инструментом снижения затрат и, как следствие, способствует росту его эффективности и конкурентоспособности. С другой же стороны, не следует забывать о том, что АО "АвтоВаз" - градообразующее предприятие, на плечах руководства которого лежит социальная ответственность за благосостояние жителей целого города.

¹ URL: <http://www.rbc.ru/business/15/03/2016/56e7df0e9a79474456dfd901?from=main>.

² Бердников В.А., Яковлев Г.И. Содержание оценки конкурентоспособности организаций индустриального типа // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 12 (122). С. 66-73.

³ URL: http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto_2015_Russia.html.

⁴ Дубровина Н.А. Модернизация в системе факторов развития материально-технической базы машиностроения России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 11 (121). С. 61-65.

MODERNIZATION OF MANUFACTURING TO ENSURE THE COMPETITIVENESS DEVELOPMENT OF JSC "AVTOVAZ"

© 2016 Nikitina Natalya Vladislavovna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Ushakova Olga Sergeevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: nikitina_nv@mail.ru, olya_naive@mail.ru

Keywords: competitive development, customer demand, production capacity, the car market, modernization, investment.

The analysis of the production potential of the company, considered modernization trends to ensure its competitiveness and sustainable development.

УДК 339.187

ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ JUST IN TIME

© 2016 Никифорова Алина Александровна
студент
© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: lina.nikiforova.95@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: логистическая система, Just In Time, преимущества JIT, точно в срок, система управления запасами, запасы, канбан, логистика.

Раскрывается понятие логистической системы Just In Time. Подробно рассмотрены преимущества JIT, а также применение JIT на российских предприятиях.

Первоначальная идея системы Just In Time - производство продукции точно в срок, с высоким качеством и в нужном количестве на всей производственной линии для удовлетворения спроса клиента и конечного потребителя¹.

В настоящее время JIT является системой, основанной на минимизации затрат. Затраты рассматриваются в широком смысле и включают в себя время, ресурсы, а также материалы. Принципы JIT включают в себя:

- Непрерывное совершенствование:
- фундаментальные проблемы - все, что не добавляет ценность продукта;
- разработка системы для выявления проблем;

- стремление к простоте - чем проще система, тем проще она в управлении и менее вероятно, что что-то пойдет не так;
- меньше времени, затрачивается на перемещение материалов и деталей;
- контроль качества - каждый работник несет ответственность за качество продукции;
- защита от "дурака" - защищенные инструменты и методы для предотвращения ошибок;
- профилактическое обслуживание, уход за оборудованием, обеспечение идеальной работы машин и оборудования.
- Устранение затрат. Есть семь видов затрат:
 - затраты от перепроизводства;
 - пустая трата времени ожидания;
 - затраты на перевозку;
 - затраты на переработку;
 - затраты на инвентаризацию;
 - затраты передвижения;
 - затраты от дефектов продукции.
- Хорошее ведение хозяйства - чистое и организованное рабочее место.
- Сокращение времени - повышает гибкость и позволяет производить более мелкие партии. Идеальный размер партии 1 шт. Рабочая сила многопрофильна и имеет большую производительность, гибкость и удовлетворенность работой.
- Смешанная производство - поток продукции более сглажен.
- Применение карточек "Канбан" - простые инструменты для передвижения продуктов и компонентов в рамках процесса производства.
- Принцип "Дзидока" (автономизация) - использование автоматизированных машин с автономной способностью, вследствие чего работники могут делать более полезные вещи, чем стоять, наблюдая за их работой.
- Проведение корректирующих действий, для предотвращения проблем².

Логистическая система Just In Time настолько популярна в современном мире в связи с тем, что на некоторых рынках применение этой концепции является обязательным средством конкурентной борьбы. Система JIT охватывает каждый аспект производственного процесса, от разработки до продажи изделия и послепродажного обслуживания. Главная цель - организация плавного и быстрого потока материалов через систему. Основная идея JIT - если производственное расписание задано, то можно так организовать движение материальных потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место (на сборочной линии - конвейере) и точно к назначенному сроку для производства или сборки готовой продукции. При этом страховые запасы, иммобилизирующие денежные средства фирмы, не нужны³.

Современная система JIT стала более универсальна и комбинируется из различных вариантов логистических производственных и распределитель-

ных систем, например системы, минимизирующие запасы в логистических цепях, логистические системы быстрого переключения, сглаживания уровня запасов, групповые технологии, превентивное гибкое автоматизированное производство, современные логистические системы общего статистического контроля и управления качеством продукции.

В современных условиях деятельность отечественных производителей должна быть ориентирована на выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции при максимальном снижении затрат на ее производство. Именно поэтому особую значимость приобретает использование передовых систем, таких как ЛТ.

Сферой применения ЛТ могут быть предприятия малого и среднего размера, производство на которых осуществляется короткими циклами с небольшими объемами производимой продукции или крупные предприятия, производящие достаточно однородную продукцию (массовое производство). Так ЛТ получила распространение на всех американских и западноевропейских корпорациях, действующих на остроконкурентных рынках. Это Mitsubishi, Volkswagen, Boeing и Nokia.

Преимущества ЛТ состоят в следующем:

- рабочие имеют высокую мотивацию добиваться постоянного совершенствования. Происходит достижение все более и более высоких стандартов;
- компания сосредоточивается на усилиях группы, которые включают в себя объединение талантов и обмен знаниями, навыки решения проблем, идей и достижение общей цели;
- работа сама по себе имеет приоритет над отдыхом;
- сотрудники, как правило, остаются в одной компании на протяжении всей своей карьеры. Это позволяет им отточить свои навыки и способности, предлагая множество преимуществ для компании. Эти преимущества проявляются в лояльности сотрудников, низких затратах и выполнении целей компаний⁴.

ЛТ становится популярным в России, несмотря на трудности, обусловленные, в частности, отечественным менталитетом и отсутствием налаженной системы логистики. Ряд крупных российских компаний уже пытается внедрить у себя ЛТ. Например, КамАЗ, АВТОВАЗ и "Уралсвязьинформ". На Ульяновском автозаводе внедрение системы привело к экономии времени на 20%. В 2003 г. ПАЗ также перестроил свое производство в соответствии с системой ЛТ.

Некоторые из принципов ЛТ могут быть также применены при найме персонала. Такой метод эффективен для предприятий, чья специфика позволяет серьезно экономить ресурсы, нанимая временных работников именно в тот период, когда они необходимы.

ЛТ применим даже в строительстве. Так, российско-чешская строительная компания "U-Group" предлагает свои услуги в проектировании и строительстве объектов с использованием быстровозводимых стальных конструкций, применяя ЛТ.

С мая 2013 г. ОАО "Северсталь" начало осуществлять поставки металлопроката на ООО "Катерпиллар Тосно" по принципу JIT, то есть по мере необходимости заказчика в том или ином материале. Кроме того, в России поставки по системе JIT осуществляет такая компания как Мастер-СНАБ, ведущий поставщик промышленного оборудования и лидер в области комплексного снабжения на рынках Твери, Тверской и Московской областей. Компания "ЕВРОСИБ-Логистика" предлагает доставку по системе JIT автокомпонентов и труб большого диаметра.

Система JIT в торговле предполагает, что товары поступают на полки "прямо с колес". К примеру, в Москве действует сеть магазинов самообслуживания "АБК", поставки в которые осуществляются по системе JIT. Применение этой системы позволило увеличить объем торговых площадей за счет складских помещений, избежать затоваривания и обеспечить высокий уровень наполнения заявленного ассортимента.

Однако, JIT не получила широкого применения в России по причинам нестабильной экономики, неразвитой рыночной инфраструктуры и нетребовательности потребителя⁵.

Таким образом, микрологистические системы, основанные на JIT подходе, связанном с синхронизацией всех процессов и этапов доставки материальных ресурсов, технологии производства и сборки, поставки готовой продукции потребителям, чрезвычайно критичны к точности информации и прогнозирования. Этим объясняется, в частности, и короткие составляющие логистических (производственных) циклов. Для эффективного применения JIT необходимо работать с надежными информационными системами и компьютерной поддержкой.

Можно сделать вывод, что JIT - это система, которая применяется преимущественно в серийном производстве. Важным ее достоинством является то, что "точносрочные" системы требуют очень небольших материальных запасов, поскольку последовательные операции жестко скоординированы. Также, следует отметить, что внедрение системы "точно в срок" имело достаточный успех на российских предприятиях, что повысило их конкурентное преимущество на мировом рынке.

¹ Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. М. : ОЛИМП-БИЗНЕС, 2013. С. 211.

² Ясухиро Монден. Система менеджмента Тойоты. М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2014. С. 300.

³ Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э., Порошина О.Г. Эффективная логистика. М. : Экзамен, 2011. С. 405.

⁴ Максимихина М.О. Предпосылки применения системы Just In Time в коммерции // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 9 (95).

⁵ Марков Д. А., Курпина Е. В., Маркова Н. А. Опыт внедрения системы "Канбан" в АО "Новомет-Пермь" // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 12 (134).

THE USE OF THE LOGISTIC SYSTEM JUST IN TIME

© 2016 Nikiforova Alina Alexandrovna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: lina.nikiforova.95@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: logistics system, Just In Time, the advantages of the JIT, just in time inventory management system, inventory, kanban, logistics.

In this article the concept of Just In Time logistics system. Considered in detail the advantages of JIT. As well as the use of JIT in Russian enterprises.

УДК 339.138

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ

© 2016 Николаева Мария Юрьевна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: Masha-94.94@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: грузовые авиаперевозки, страхование грузов, перемещения грузов, движения грузов, опасные товары, экспедиторы, транспортно-экспедиционные агенты, транспортно-экспедиторские услуги, международный перевозчик, международный экспедитор, международные экспедиторы, логистика и транспорт, транспорт и логистика.

Рассматриваются понятие "экспедитор", род деятельности и функции экспедиторов. Приведены преимущества привлечения услуг транспортно-экспедиторских компаний.

Грузоперевозки, как таковые, подразумевают услуги по доставке груза из одной точки в другую. Довез, разгрузил и на этом условия договора считаются выполненными. Достаточно продолжительное время и клиенты, и грузоперевозчики ограничивались только доставкой товара. Постепенно к процессу грузоперевозок начали добавляться различные сопутствующие

услуги. В конце концов, все ознаменовалось появлением на рынке принципиально новых организаций - транспортно-экспедиционных компаний.

Клиенты по достоинству оценили новые возможности, предоставляемые этими фирмами. Сфера услуг транспортно-экспедиционной компании несоизмеримо больше, чем у обычной компании-грузоперевозчика. Сюда входит и оформление документов на груз, хранение и складирование перевозимых товаров, сопровождение груза на всем пути следования, разрешение непредвиденных ситуаций, возникающих на маршруте.

Экспедитор - относительно новая профессия, а точнее говоря, специализация деятельности разных компаний. Специалисты помогающие оформлять грузоперевозки по территории одного государства или нескольких стран одновременно возлагают на себя большую ответственность.

Специалист экспедиционной компании всегда готов представить отчет клиенту о том, в какой точке сейчас находится его груз. Большой объем предоставляемых услуг при гибкой ценовой политике, является способом привлечения новых клиентов. Зачем заказчику оплачивать отдельно услуги грузоперевозки и экспедитора, когда все это можно получить в одной компании, и по более привлекательной цене.

Сегодня все большее число компаний добавляют к перечню услуг по грузоперевозкам еще и услуги экспедиторов. Оптимизация процесса грузоперевозок, сопровождение и складирование грузов самым положительным образом сказываются на увеличении прибыльности и расширении клиентской базы подобных организаций. Совокупность разнообразных услуг и применение технических средств позволяют транспортно-экспедиционным компаниям выполнять работу по доставке товаров в срок и с соблюдением сохранности груза.

Услуги, предоставляемые транспортно-экспедиционными организациями, достаточно разнообразны. Сюда входят услуги по обработке грузов: сортировка и взвешивание грузов перед отправкой, упаковка и маркировка, определение количества мест. Все это необходимо выполнить для передачи груза в пункт, откуда будет производиться транспортировка. Кроме подготовки грузов, компании осуществляют непосредственно процесс грузоперевозки товаров. Транспортно-экспедиционная компания получает грузы для отправки от заказчиков и доставляет их до пункта назначения либо до местонахождения непосредственного получателя (из рук в руки).

Рассмотрим преимущества транспортно-экспедиторских услуг, и как они могут помочь компании сократить эксплуатационные расходы и расширить возможности.

Экспедиторы уже имеют базы данных, которые включают в себя необходимые государственные структуры, а также частные фирмы, которые предоставляют услуги в сфере грузоперевозок. Экспедиторы владеют информацией обо всех особенностях работы пунктов назначения груза, таких как авто, железнодорожный или водный маршрут.

Кроме того, экспедитор всегда подберет необходимый транспорт, отталкиваясь от параметров груза, сложностей маршрута и стоимости пере-

возки груза. Он избавит клиента от потери времени на изучение сложных правил и законов, связанных со сложными и трудоемкими грузоперевозками. Также, экспедитор свяжется с необходимыми людьми, проведет с ними переговоры и оформит все документы, подберет персонал для погрузки/разгрузки, разрешит вопросы таможенного контроля.

Еще одним преимуществом транспортно-экспедиторских услуг является то, что привлеченные специалисты хорошо разбираются со всеми функциями цепочки поставок, что означает, что вы можете просто сосредоточиться на основной деятельности вашего бизнеса и быть полностью уверенным в области транспорта и логистики, так как они решаются экспертами в этой отрасли.

Кроме того, специализированные логистические и транспортные решения, предлагаемые грузовыми агентами включают, оценку грузового размера и бюджета и предлагая тем самым рекомендации по использованию наиболее подходящего экономически эффективного варианта перемещения груза.

Все эти преимущества транспортно-экспедиторских услуг означают, что клиент может легко изучить и воспользоваться преимуществами гибких и надежных вариантов планирования движения груза, в том числе движения различных продуктов, несовместимых между собой, таких как, охлажденных и замороженных товаров, опасных химических веществ, опасных грузов, и чувствительные к температуре фармацевтические продукты.

Специалисты транспортно-экспедиторской компании всегда отслеживают местонахождение груза и извещают об этом клиента, кроме того, они информируют заказчика и получателя о времени доставки товара. Обращение в транспортно-экспедиционную компанию служит залогом того, что доставляемый товар прибудет по месту назначения в срок и в полной сохранности.

Одним словом, экспедитор может решить все возникающие проблемы и предупредить появление любых трудностей. Решения, предоставляемые экспедиторами, являются универсальными и по возможности могут быть персональными, в соответствии с конкретными специфическими запросами своих клиентов.

1. *Гревцова Т.В.* Актуальные направления построения и оптимизации транспортной логистики в российских компаниях // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 6 (116).

2. *Дмитриев А.В.* Логистика транспортно-экспедиторских услуг : учеб. пособие. URL: <http://studok.net>.

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

4. Транспортно-экспедиционные услуги и их классификация. URL: <http://mybiblioteka.su>.

5. *Элларян А.С.* Формирование транспортно-логистической системы национального уровня // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 3 (125).

THE BENEFITS OF INVOLVING TRANSPORT AND FORWARDING SERVICES

© 2016 Nikolaeva Mariya Yuryevna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Masha-94.94@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: air cargo, cargo insurance, cargo movement, cargo movements, danger goods, forwarding agents, freight forwarding agents, freight forwarding services, international forwarding agent, international freight forwarder, international freight forwarders, logistics and transportation, transportation and logistics.

In this article the interpretation of this concept "forwarder", the type of activity and functions of freight forwarders. Also the advantages of engaging the services of freight forwarding companies.

УДК 336.711

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В ТРАНСМИССИОННОМ МЕХАНИЗМЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© 2016 Новикова Елена Борисовна
магистрант

© 2016 Савинова Надежда Григорьевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: novikovaelena_08@mail.ru, savnad@bk.ru

Ключевые слова: кредитный канал, трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики, совокупная банковская ликвидность, операции Банка России на открытом рынке.

Раскрыта сущность канала банковского кредитования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики с позиции его работоспособности и эффективности в условиях экономической нестабильности. Выделены факторы, определяющие работоспособность данного канала, и сделан вывод об их воздействии на данный канал в условиях дефицита ликвидности банковского сектора.

События последних лет стали серьезным испытанием на прочность для российской экономики в целом и Банка России в частности. Благодаря оперативным мерам монетарных властей удалось смягчить последствия внешних шоков, однако угрозы российской экономике не исчезли. Сохраняется нестабильность мировых финансовых и товарных рынков, нет признаков смягчения геополитической напряженности. В этих условиях особые требования предъявляются к эффективности денежно-кредитной политики Банка России, достичь которой невозможно без четкого понимания реакции экономики на те или иные его действия.

Тема, на наш взгляд, не получила достаточного освещения в отечественной экономической науке, однако для исследования является особенно актуальной в условиях экономической неустойчивости, вместе с тем и достаточно сложной. Поэтому мы обратились к одному из ее аспектов - функционированию канала банковского кредитования, связывающего операции центрального банка и объемы кредитных операций коммерческих банков. В этой связи важно понимать, каким образом центральный банк влияет на деятельность коммерческих банков, которые в свою очередь оказывают воздействие на реальную экономику и состояние макроэкономических показателей.

Однако в научной литературе нет единого понятия канала банковского кредитования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, поэтому анализ различных подходов к определению данного канала позволяет сформировать следующий механизм действия канала банковского кредитования (см. рисунок).

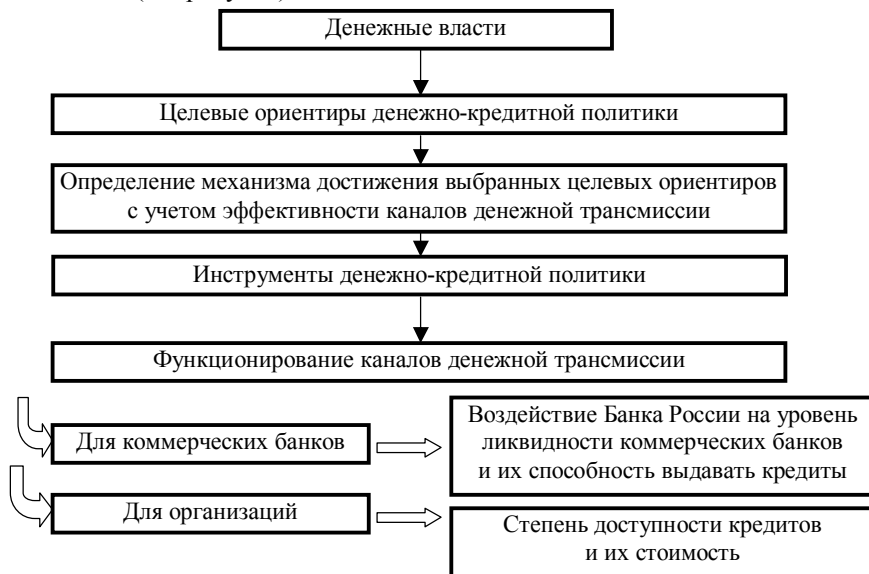


Рис. Механизм действия канала банковского кредитования

Источник: составлен автором.

Таким образом, действие канала банковского кредитования заключается в том, что в ответ на шок кредитно - денежной политики банки изменяют объем предложения кредитов, что ведет к изменению объема инвестиций, потребления и выпуска.

Опираясь на результаты публикаций С. М. Дробышевского, Е.А. Леонтьевой, О.Н. Семитуркина, М.А. Абрамкиной и других экономистов, выделим факторы, влияющие на работоспособность канала банковского кредитования. По мнению С.М. Дробышевского, в формировании денежного предложения существенную роль играет центральный банк¹. Чем больше доля валового кредита, предоставляемого Банком России банковскому сектору в общем объеме кредита, тем сильнее действие канала банковского кредитования. Увеличение чистого притока ликвидности, поступающей от Банка России, с 0,96% в пассивах банковского сектора в 2011 г. до 7,73% в 2014 г. свидетельствует о повышении работоспособности канала банковского кредитования².

Е.А.Леонтьева в своей работе "Механизм денежно-кредитной трансмиссии в России" выделяет широкий перечень активов, пригодных для внесения в залог центральному банку³. Чем большим количеством активов, пригодных для внесения в залог под рефинансирование от центрального банка, обладают коммерческие банки, тем более работоспособным является кредитный канал. С 2008 г. Банк России на постоянной основе стал проводить операции внебиржевого РЕПО под обеспечение корпоративных облигаций, а в 2009 г. приступил к проведению операции РЕПО с акциями. Однако в 2011 г. операции РЕПО с акциями были остановлены вследствие стабилизации ситуации в банковском секторе. Таким образом, расширение перечня активов, возможных для внесения в залог центральному банку, делает канал банковского кредитования эффективным в кризисный период.

Превышение темпов роста кредитов над темпами роста депозитов и низкий коэффициент их покрытия по мнению О.Н. Семитуркина сказывается на функционировании канала банковского кредитования⁴. Анализ источников денежных ресурсов в пассивах коммерческих банках позволил сделать выводы о том, что российский банковский сектор оказался в высокой зависимости от внешних заимствований. В условиях ограниченного доступа к ссудному капиталу на мировых финансовых рынках российские банки наращивали ресурсную базу в основном за счет внутренних источников, прежде всего сбережений населения и организаций. Российские банки столкнулись с растущим спросом на кредиты со стороны клиентов, что в условиях дефицита ликвидности потребовало от них гибкого и эффективного управления денежными ресурсами. Так, в 2014 г. темп прироста кредитов банковской системы составил 19,0% и превысил темп прироста вкладов на 3%. Минимальным оказалось соотношение вкладов к кредитам - 86,4%. Следовательно, только 86% депозитов клиентов, наиболее устойчивого источника ресурсов, обеспечивает покрытие предоставленных банками ссуд². Кроме того, замедление темпов роста депозитов в сравнении с кредитами

ведет к ограничению ресурсной базы банковского сектора. Это говорит о сложности формирования ресурсной базы банковского сектора, а значит, коммерческие банки нуждаются в альтернативных источниках ресурсов, которыми могут служить кредиты центрального банка.

Зависимость коммерческих банков от кредитов Банка России, по мнению О.Н. Семитуркина, определяется и объемом ликвидных средств, которым располагает банковская система. Это означает, что чем больше капитализация банковского сектора, тем менее он зависим от действия денежных властей, тем ниже эффективность канала банковского кредитования. Поэтому увеличение собственных средств банков на 50% и снижение доли собственных средств в активах банков за 2012-2014 гг. говорит о расширении активных операций банков, которые сопровождаются дефицитом ликвидности. Следовательно, усиливается зависимость банковского сектора от кредитов центрального банка.

О.Н. Семитуркин отмечает зависимость работоспособности канала банковского кредитования от доли иностранных банков в национальной банковской системе. В России доля нерезидентов в совокупности зарегистрированных кредитных организаций в 2014 г. составила 18,5%. По состоянию на 01.01.2014 24,3% совокупных активов и 28,4% собственного капитала банковской системы приходится на долю банков с участием нерезидентов. Данным банковским структурам доступны ресурсы материнских структур, находящихся за пределами российской экономики. Как следствие, 24% всех коммерческих банков, функционирующих в России независимы от ресурсов центрального банка⁵.

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что рассмотренные факторы оказывают влияние на работоспособность канала банковского кредитования в современных условиях. Причем условия его функционирования в большей степени зависят от состояния ликвидности банковского сектора. В условиях, когда закрывается зарубежное фондирование, усиливается роль Банка России в покрытии дефицита ликвидности на основе расширения списка активов для кредитов рефинансирования⁶. Доля банков с государственным контролем в национальной банковской системе значительная. Риски этими банками не управляются в значительной мере. Это обстоятельство приводит к накоплению проблемной задолженности и как следствие этого - к значительному увеличению доли Банка России в их пассивах в кризисное время. Следовательно, функционирование канала банковского кредитования по сути является антикризисным инструментом управления ликвидностью государственного сектора банковской системы.

¹ Дробышевский С.М., Трунин П.В. Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике. М. : ИЭПП, 2008. 87 с.

² Отчеты о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008-2013 гг.

³ Леонтьева Е.А. Канал банковского кредитования в России // Экономические науки. 2009. № 55. С. 324-329.

⁴ Семитуркин О.Н. Исследование эффективности каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики // Деньги и кредит. 2013. № 5. С. 29-33.

⁵ Тютин А.С. Кредит как источник финансирования инвестиционных проектов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 12 (74). С. 90-95.

⁶ Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2002. № 18. С. 38-51.

BANK LENDING IN THE TRANSMISSION MECHANISM OF MONETARY POLICY AT THE MODERN STAGE

© 2016 Novikova Elena Borisovna
Undergraduate

© 2016 Savinova Nadezhda Grigoryevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: novikovaelena_08@mail.ru, savnad@bk.ru

Keywords: credit channel transmission mechanism of monetary policy, and aggregate bank liquidity, the Bank of Russia operations on the open market.

The article reveals the essence of the bank lending channel transmission mechanism of monetary policy in terms of its performance and effectiveness in the conditions of economic instability. The factors that determine the efficiency of the channel, and the conclusion about their impact on the channel in the conditions of deficiency of liquidity of bank sector.

УДК 657

О РАЗВИТИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

© 2016 Новожилова Юлия Валерьевна
аспирант

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова
E-mail: bakevnl@mail.ru

Ключевые слова: интегрированная отчетность, бизнес-модель, стейкхолдеры, корпоративная прозрачность.

Рассмотрены вопросы предоставления транспарентной и релевантной информации путем формирования интегрированной отчетности российскими предприятиями. На основе изучения сложившейся практики формирования интегрированных отчетов в России определены ключевые проблемы данного процесса.

Общепринятые в России формы бухгалтерской (финансовой) отчетности не могут в полной мере раскрыть действительное положение дел в организации и ее способность создавать стоимость в течение долгого времени. Увеличение количества разносторонних видов отчетов приводит к снижению их ценности для конечных пользователей. Значимая информация теряется в растущих объемах предоставляемых данных. Решением указанной проблемы должно стать внедрение системы интегрированной отчетности (*далее* - ИО). Согласно исследованию KPMG, средний объем изученных годовых отчетов компаний разных стран составляет 165 страниц, из которых чуть меньше половины приходилось на финансовую отчетность¹. Изучая положительный опыт внедрения в ЮАР обязательных требований по предоставлению ИО, KPMG приходит к выводу, что она была единственной страной, в которой в среднем было достигнуто снижение объема отчетов. Отмечается позитивный опыт по внедрению ИО, который заставил компании ЮАР серьезно переоценить то, каким образом они выявляют и отслеживают наиболее существенные вопросы бизнеса. Основным преимуществом их отчетов является выявление и рассмотрение тех вопросов бизнеса, которые наиболее важны для создания его стоимости. Таки образом, считаем важным проведение анализа ИО компаний на предмет ее прозрачности и релевантности, структурированности, адекватности запросам заинтересованных лиц. Видим приоритетным первоначальное понимание проблем формирования интегрированной отчетности для дальнейшего выстраивания работы по их преодолению.

ОАО "Московская Биржа" и медиа-группа "РЦБ" ежегодно проводят конкурсы годовых отчетов. В XV Ежегодном конкурсе 2012 г. по инициативе АССА введена номинация "Лучший интегрированный отчет"². Победителем конкурса стала компания ОАО "ТВЭЛ". Основными участниками номинации являются Госкорпорация "Росатом", ОАО "НК Роснефть", ОАО "НИАЭП", ФК "УРАЛСИБ", которые вошли в Пилотную программу Международного совета по интегрированной отчетности, а также взаимосвязанные с ними организации. Нами проведен анализ годовых отчетов, представленных участниками данной номинации. Выявлено, что 8 из 19 организаций указали уровень применения Руководства по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности, и только 2 организации соответствовали уровню А+. При этом общим таких годовых отчетов является отражение обращения руководящего состава, описания ключевых событий и результатов деятельности, раскрытия вопросов, связанных с управлением, экологией и социальной политикой. Вместе с тем практически общей тенденцией является не отражение данных о бизнес-модели (отразили всего 5 из 19 организаций-участниц), рисках и возможностях (6 из 19), взаимодействии с заинтересованными сторонами, конкретных направлений перспектив развития и фактов, подтверждающих реализацию стратегии, а также отсутствие описания принципов и отражения стандартов, на основе которых строился отчет (6 из 19).

Согласно данным Российского союза промышленников и предпринимателей (*далее* - РСПП), на 11.02.2016 г. в Национальный Регистр нефинансовых отчетов внесены 160 компаний, зарегистрировано 635 отчетов, выпущенных в

период с 2000 г.: экологических отчетов - 52, социальных отчетов - 269, отчетов в области устойчивого развития - 204, интегрированных отчетов - 87, отраслевых отчетов - 23³. При этом энергетика - это отрасль, которая лидирует по количеству представленных интегрированных отчетов. Затем следуют химическая, металлургическая, телекоммуникационная отрасли, финансы и страхование, производство машин и оборудования, что видно из таблицы.

Динамика предоставления интегрированных отчетов российскими компаниями за период 2009-2014 гг.*

Компания	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Энергетика						
Госкорпорация "Росатом"	x	x	x	x	x	x
ОАО "Концерн Росэнергоатом"	x	x	x	x	x	x
АО "Техснабэкспорт"	x	x	x	x	x	x
ОАО "ТВЭЛ"	x	x	x	x	x	x
АО "Атомпроект"	x	x	x	x	x	x
АО "НИАЭП"		x	x	x	x	x
ОАО "Атомэнергомаш"		x	x	x	x	x
АО "ОКБМ им.И.И.Африкантова"			x	x	x	x
АО ГНЦ НИИАР				x	x	x
ОАО "ИНТЕР РАО ЕЭС"				x	x	
АО "Атомэнергопроект"			x	x		
ОАО "ГИ "ВНИПИЭТ"					x	x
Химическая, нефтехимическая, парфюмерная						
ОАО "СХК"		x	x	x	x	x
ОАО "Ангарский электролизный химический комбинат"		x	x	x	x	x
ОАО "ПО "Электрохимический завод"			x	x	x	x
ОАО "Уралкалий"				x	x	x
ПАО "Новосибирский завод химконцентратов"					x	x
ОАО "Уральский электрохимический комбинат"					x	x
Металлургическая и горнодобывающая						
ОАО "Атомредметзолото"		x	x	x	x	x
ОАО "Новолипецкий металлургический комбинат"					x	
Производство машин и оборудования						
ПАО "Ковровский механический завод"						X
АО "СНИИП"						x
Телекоммуникационная						
Компания "МегаФон"				x	x	
Финансы и страхование						
ФК "УРАЛСИБ"				x	x	
ЗАО КБ "Ситибанк"			x			

* Разработано автором на основе данных сайта РСПП ("x" отмечен год, в котором был предоставлен отчет).

В России наблюдается растущая тенденция предоставления интегрированных отчетов. Однако, как видно из таблицы, существуют организации, которые перестали публиковать ИО. Такая особенность характерна для всех видов нефинансовой отчетности. РСПП выделил основные причины, по которым был прекращен их выпуск: компании перестали существовать, поскольку были реорганизованы или поглощены другой компанией; в компании произошла смена собственника/основного акционера, часто сопровождающаяся сменой менеджмента⁴.

В 2013 г. Российской Региональной Сетью (*далее* - РРС) по интегрированной отчетности впервые проведено исследование корпоративной прозрачности крупнейших российских компаний. В 2013 г. изучена отчетность 100 компаний, в 2014 г. - 721 компания. 27 марта 2015 г. на площадке Объединенной компании НИАЭП-АСЭ в Москве прошло экспертное заседание Делового клуба РРС по интегрированной отчетности, среди прочего принято решение, что будет "осуществлен переход от обследования отчетности, как механизма обеспечения прозрачности, к обследованию прозрачности компаний в целом", что является знаковым событием в организации такого исследования⁵. РРС по интегрированной отчетности выделяет ряд проблем, связанных с развитием интегрированной отчетности в России. Данный перечень нами был углублен⁶:

1. Мала доля компаний, осуществляющих диалог со своими стейкхолдерами.

2. ИО предоставляется крупнейшими компаниями, средний и малый бизнес отстает от тенденции подготовки нефинансовых отчетов.

3. 70,6 % компаний лидерской группы (68 из 721) являются государственными, тем самым встает задача по повышению мотивации экономическим субъектам частного бизнеса на подготовку отчетности с высоким качеством.

4. Уровень соответствия отчетов российских компаний международным стандартам не высок: всего 18 компаний используют при подготовке отчета Международный стандарт интегрированной отчетности.

5. Наблюдается негативная тенденция к снижению количества отчетов с заверенной нефинансовой информацией.

6. Наименее прозрачными компаниями в отраслевом разрезе оказались компании банковского сектора; наиболее прозрачными - атомная отрасли, электроэнергетическая и нефтегазовая. Встает задача расширения отраслевого разнообразия среди компаний.

7. Обеспечение доступности и повышение открытости отчетности компаний, увеличение доли интерактивных отчетов и виртуальной отчетности.

Считаем, что в процессе реализации концепции интегрированной отчетности компании смогут показать свою способность сохранять продуктивность и потенциал доходности на протяжении длительного времени, от-

ражать влияние на это ключевых факторов. Для этого экономическим субъектам стоит укреплять систему корпоративного управления, менеджмента организации. Уделять пристальное внимание системности подготовки отчетов, сопоставимости, отражению взаимосвязи между показателями, стратегией и комплексом предполагаемых к исполнению мероприятий, между стратегической, управленческой, операционной, финансовой и нефинансовой составляющими.

¹ Подготовка корпоративной отчетности: международное исследование КПИМГ. Улучшение качества корпоративной отчетности. URL: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_CG_9r.pdf.

² Участники номинации "Лучший интегрированный отчет года - номинация АССА" 2012 г. // Московская биржа. URL: <https://konkurs.moex.com/ru/participants.aspx?cy=2012&cn=141>.

³ Национальный Регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов / Российский союз промышленников и предпринимателей. URL: <http://rspp.ru/simplepage/157>.

⁴ Аленичева Л.В. Ответственная деловая практика в зеркале отчетности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов: 2012-2014 годы выпуска / Российский союз промышленников и предпринимателей. М. : РСПП, 2015. 136 с. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/f/c/fc84b1337dbdd2411f73f3ca3f1bd173.pdf>.

⁵ Заседание Делового клуба РРС, посвященное изменениям исследования "Корпоративная прозрачность крупнейших российских компаний-2015" // Новости Российской Региональной Сети (РРС). URL: <http://ir.org.ru/mass-media/novosti/121-27-march-2015>.

⁶ Kurochina I., Shuvalova E., Novozhilova J. Integrated reporting as a tool of sustainable business development in Russia: problems of establishment and formation // 2nd International multidisciplinary scientific conference on social sciences & arts SGEM 2015 / Book 2 Political sciences, Law, Finance, Economic and tourism. Bulgaria, 2015. Vol. 2. P. 237-244.

THE DEVELOPMENT OF INTEGRATED REPORTING IN RUSSIA

© 2016 Novozhilova Yuliya Valeryevna
Postgraduate

Yaroslavl State University named after P.G. Demidov

E-mail: bakevnl@mail.ru

Keywords: integrated reporting, business model, stakeholders, corporate transparency.

The article is devoted to the problems of a transparent and relevant information, which is created by Russian enterprises through the formation of integrated reporting. The key issues in this process are identified based on the study of established practice of integrated reporting in Russia.

РОЛЬ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2016 Носков Владимир Анатольевич
доктор экономических наук, профессор

© 2016 Носков Иван Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: vestnik_sgeu@mail.ru

Ключевые слова: транспортно-логистические услуги, экономические функции транспорта, роль транспортных услуг в развитии региона, глобальная экономика, инфраструктурные отрасли, грузоемкость и пассажироемкость экономики.

Рассматриваются резервы экономического роста в регионе за счет развития транспортных услуг. Показана роль транспортных услуг в повышении конкурентоспособности региона в мировой экономике.

Транспортная система играет огромную роль в повышении конкурентоспособности региона в условиях глобализации мировой экономики. Составляющими частями единого транспортного комплекса региона как межотраслевой системы являются: транспортная система территории; транспортная инфраструктура, включая транспортно-логистические и консолидирующие центры; транспортные узлы и коридоры на территории региона¹.

Интегрально устойчивый рост экономики любого региона можно проследить по динамике индексов валового регионального продукта (ВРП): наукоемкости ВРП, энергоемкости ВРП, грузоемкости ВРП и др. При устойчивом развитии темпы прироста грузооборота, потребления энергии, безработицы должны быть ниже темпов прироста ВРП.

Вклад транспорта в формирование ВРП носит двойственный характер. С одной стороны, транспортный комплекс непосредственно создает добавленную стоимость, с другой стороны, модернизация транспортного комплекса оказывает огромное влияние на создание добавленной стоимости другими отраслями экономики, в первую очередь посредством снижения транспортных издержек. В результате нельзя просто стремиться к максимизации вклада транспорта в ВРП, тем самым можно замедлить развитие остальных отраслей экономики, что приведет к меньшему совокупному увеличению ВРП за счет всех отраслей экономики. Необходимо найти некий оптимальный баланс, сбалансированную структуру экономики, в которой

транспорт в первую очередь создает условия, оказывает услуги для развития остальной экономики. При этом доля транспорта в ВРП в большинстве случаев должна оставаться стабильной или уменьшаться, а роль других производств и услуг расти (не в последнюю очередь, за счет транспортной системы)².

Характерной особенностью как России в целом, так и Самарской области является относительно высокое значение грузоемкости по сравнению с мировыми показателями. Так, по уровню транспортной нагрузки на ВВП, выраженной в тонно-километрах перевозок на единицу паритетного ВВП, Россия в начале XXI в. более чем в 3 раза уступала США, в 4 раза - Китаю, в 29 раз - Германии и в 143 раза - Японии³.

Прирост грузоперевозок должен быть меньше прироста ВВП. Необходимо стремиться к постоянному снижению значения данного показателя, так как он показывает не что иное, как обременительные затраты, которые влияют на конкурентоспособность продукции. Это подтверждается и ретроспективным анализом изменения грузоемкости ВВП: переход развивающихся стран в разряд развитых, и в целом общественный прогресс сопровождаются снижением нагрузки транспорта на экономику. В литературе определен критерий перехода региона из развивающегося в развитый по грузоемкости ВРП: 1-2 ткм/доллар США⁴.

Грузоемкость экономики Самарской области превосходит среднероссийский уровень, стоит отметить, что с 2007 по 2012 г., в условиях роста экономики, существовала негативная тенденция к ее повышению (таблица 1)⁵. Изменение этой тенденции будет способствовать повышению вклада транспорта в устойчивый экономический рост, в формирование нового качества роста экономики (табл. 1).

Таблица 1

Грузоемкость экономики Самарской области

Показатель	Годы					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВРП, млн руб. (в сопоставимых ценах 2012 г.)	935 197	970 734	780 470	864 810	896 772	941 611
Грузооборот по видам транспорта общего пользования, млрд ткм						
Всего	162,4	163,7	146,3	142,7	148,5	146,3
Железнодорожный	48,7	52,1	39,8	42,1	46,4	49,8
Автомобильный	0,72	0,96	0,86	1,0	1,39	1,35
Внутренний водный	5,6	5,2	4,4	3,8	5,3	5,8
Трубопроводный	107,4	105,4	102,4	96,2	95,7	89,1
Грузоемкость (т-км/ руб. ВРП)	0,17	0,17	0,19	0,17	0,17	0,16
Грузоемкость (т.-км/руб. ВРП)	0,06	0,06	0,05	0,05	0,06	0,06
Грузоемкость (т.- км/ долл. ВРП)	9,47	9,78	10,07	9,84	9,53	9,08
Грузоемкость (т.- км/ долл. ВРП)	2,74	2,84	2,95	2,97	2,92	2,95

В Транспортной стратегии России предусмотрено снижение грузоемкости ВВП на 20 % за 15 лет. Перед Самарской областью задача стоит более сложная - снизить грузоемкость ВРП более чем на 45 % к 2025 г.⁶ Чтобы это стало возможным, необходимо стремиться к достижению такого соотношения прогнозируемых значений грузооборота и ВРП, которые обеспечивали бы сохранение тенденции снижения обременяющих расходов на транспорт. Главным источником снижения грузоемкости ВРП является снижение длины перевозок, притом, что их объем будет расти (вслед за растущей экономикой). По имеющимся оценкам, 77 % грузоперевозок могли бы быть короче или вовсе не нужны, часть из них нужны лишь перевозчикам.

По прогнозам и оценке Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области (МЭРИТ СО) к 2040 году значение грузоемкости экономики может снизиться до 1,05 тонн км/USD, что выведет Самарскую область по данному показателю на один уровень с наиболее развитыми странами (см. табл.2).

Таблица 2

**Прогноз грузоемкости экономики Самарской области
(без учета трубопроводного транспорта)**

Показатель	Годы		
	2020	2030	2040
ВРП, млн USD (в ценах 2012 г.)	31 379	56 062	11 4555
Грузооборот, млрд ткм			
Всего	72,6	90,3	120,2
Железнодорожный	62,1	75,0	96,6
Автомобильный	0,9	1,1	1,5
Внутренний водный	9,6	14,2	22,1
Воздушный	02,003	0,005	0,008
Грузоемкость, ткм/долл. ВРП (в ценах 2012 г.)	2,31	1,61	1,05

Одной из особенностей инфраструктурных отраслей является их двойственная экономическая природа. Инфраструктура не производит материальных ценностей, а продуцирует услуги в виде общих, более благоприятных условий жизнедеятельности и хозяйствования. Например, реконструировали дорогу и лучшими, вновь созданными условиями воспользовались многие пользователи: как население, так и производители (перевозчики). Результаты деятельности инфраструктуры проявляются, прежде всего, вне ее самой, растворяясь в экономических показателях отраслей. Поэтому объективная оценка роли инфраструктуры возможна только при системном анализе ее взаимодействия с другими отраслями экономики, полном определении тех социально-экономических последствий (затрат и результатов), которые будут иметь место не только внутри, но и вне инфраструктуры⁷.

Слабое транспортное хозяйство способно замедлить темпы развития экономики региона, переход к преимущественно устойчивому типу эконо-

мического роста. Совершенствование оказания транспортных услуг приводит к значительному улучшению показателей здоровья населения (сохранению человеческого капитала) регионов, снижению безработицы, преступности и смертности от ДТП, росту их миграционной привлекательности в глобальной экономике.

¹ Носков В.А., Носков И.В. Теория экономического пространства и развитие транспортной инфраструктуры // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2009. № 5 (55). С. 73-77.

² Носков В.А., Носков И.В. Роль транспортных услуг в устойчивом развитии регионов в мировой экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 12 (110). С. 102-107.

³ Болгова Е.В., Носков В.А., Носков И.В. Инфраструктурный каркас экономического пространства региона : монография. Самара : Изд-во СамГУПС, 2011. 337 с.

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. 180 с.

⁵ Транспорт Самарской области : стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. Самара, 2014. 136 с.

⁶ Россия 2025. Оптимистический сценарий. М. : ИЭРАН, ММВБ, 1999. 112 с.

⁷ Носков В.А., Носков И.В. Социально-экономические проблемы развития транспортного комплекса региона в глобальной экономике (на примере Самарской области) // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 2 (112). С. 108-115.

THE ROLE OF TRANSPORT SERVICES IN ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF REGIONS IN THE GLOBAL ECONOMY

© 2016 Noskov Vladimir Anatolyevich
Doctor of Economics, Professor

© 2016 Noskov Ivan Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: vestnik_sgeu@mail.ru

Keywords: transport and logistics services, the economic function of transport, role of transport services in regional development, global economics, infrastructure industries, and the number of seats should correspond grotesquely economy.

The article examines the resources of economic growth in the region by developing transport services. Shows the role of transport services in enhancing the region's competitiveness in the global economy.

ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО И БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

© 2016 Осьмакова Алина Игоревна
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: A.Lin4ik@mail.ru

Ключевые слова: банковский капитал, промышленный капитал, финансовый капитал, интеграция, финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации.

Рассматриваются предпосылки сближения и срастания банковского и промышленного капитала и появление на фоне их интеграции нового понятия "финансовый капитал". Доказывается двойственная природа финансового капитала, вытекающая из двойственности форм банковского и промышленного капитала.

В России тенденции интеграции банковского и промышленного капитала начали проявляться еще в дооктябрьский период (1917г.). Затем этот процесс был нарушен вследствие национализации промышленности и финансово-кредитной системы.

Возможность интеграции банковского и промышленного капитала возникла вновь только к 80-90-м гг. XX в. Это было связано с развитием новых рыночных отношений и с формированием новой банковской системы. Стали появляться новые объединения, в которых отчетливо прослеживался процесс интеграции промышленного и банковского капитала. Данные объединения получили название финансово-промышленные группы (ФПГ). Кроме того, сближение и срастание банковского и промышленного капитала стала происходить и на уровне среднего и даже мелкого бизнеса. Таким образом, появилась некая многоуровневость данного процесса.

Интеграция промышленного и банковского капитала создала предпосылки для выведения такого нового синтетического понятия как финансовый капитал. Финансовый капитал воссоединяет движение ранее обособившихся форм промышленного и банковского капитала. Благодаря чему финансовый капитал имеет двойственность, вытекающую из функциональной двойственности форм промышленного и банковского капитала. Промышленный капитал несет в себе функции непосредственно производственного капитала, в рамках которого осуществляется процесс производства, и он вобрал в себя очень много функций денежного капитала, который обособливается в форме банковского капитала. Банковский капитал, в свою очередь, является обособившейся денежной формой промышленного капитала, и подчиняется кругообороту промышленного капитала. При этом денежная

форма промышленного капитала практически обособляется от производственной формы промышленного капитала¹.

Развитие рыночной экономики способствует появлению новых отличительных черт финансового капитала, отраженных в его формах и содержании. Предпосылки формирования взаимодействия банковского и промышленного капитала легли в основу процессов их интеграции, и нашли свое отражение в работах ряда ученых, занимающихся данной проблематикой.

Так, например, английский исследователь Дж.А. Гобсон в своей работе "Империализм" (1902 г.) уделил внимание таким новым явлениям в хозяйственной жизни, как образование трестов и колонизация рынков, перенакопление капитала и его стремление к внешней экспансии. Кроме того, им было отмечено, что главенствующие позиции отданы представителям крупного финансового и промышленного бизнеса. Главной заслугой Дж. А. Гобсона стало то, что он впервые ввел такое понятие, как финансовая олигархия, которая складывалась на базе функционирования финансового капитала². Работы Дж.А. Гобсона внесли существенный вклад во взгляды английских лейбористов и американских реформистов.

Работа Р. Гильфердинга "Финансовый капитал" (1910 г.) стала, по сути, первоисточником в области исследования проблем интеграции банковского и промышленного капитала. В данной работе автор показал, как формируются взаимосвязи промышленного и банковского капитала. Посредством поэтапного рассмотрения таких явлений, как теория денег и развитие кредита, исследования акционерного капитала, функционирования бирж и банков, ученый переходит к понятию "финансовый капитал". Р. Гильфердинг говорит о том, что распоряжаться промышленным капиталом промышленники могут только посредством банка, который и предоставляет им этот капитал. А банкам, в свою очередь, тоже выгодно закреплять часть своего капитала в промышленности. "Банковский капитал, следовательно, капитал в денежной форме, который таким способом в действительности превращен в промышленный капитал, я называю финансовым капиталом"³, - пишет Р. Гильфердинг.

Кроме того, он замечает, что, несмотря на явную зависимость промышленности от банковского капитала, магнаты промышленности совсем не обязаны быть в зависимости от банковских магнатов. "Подобно тому, как сам капитал на своей высшей ступени становится финансовым капиталом, так и капиталистический магнат, финансовый капиталист все более объединяет в своих руках власть над всем национальным капиталом и именно в форме господства над банковским капиталом", - отмечает он.

В ходе анализа формы движения капитала при его трансформации в финансовый капитал Р. Гильфердинг приходит к заключению, что финансовый капитал является денежным капиталом и обладает его формой Д-Д, т.е. представляет деньги, которые приносят деньги. Он приобретает формы ссудного и фиктивного капитала по средствам предоставления его в распоряжение производительных капиталистов. В то же время устраняется самостоятельность торгового капитала, а банковский и промышленный капитал сливаются в финансовом капитале.

Анализ процессов интеграции промышленного и банковского капитала проводил В. И. Ленин и, прежде всего, в своей работе "Империализм, как высшая стадия капитализма". Он также вывел свою трактовку понятия финансового капитала. Под ним он понимал "банковский капитал монополистически немногих крупнейших банков, слившийся с капиталом монополистических союзов промышленников"⁴.

Становление понятия финансового капитала В. И. Ленин связывает со следующими этапами: концентрация производства, далее идут монополии, которые вытекают из первого, и, наконец, слияние или сращивание банков с промышленностью. Таким образом, банки постепенно превращаются в крупнейших монополистов, по средствам обеспечения прибыльного вложения свободных денежных капиталов промышленников. Далее, в качестве крупнейших монополистов, они могли реально контролировать и подчинять себе промышленные предприятия с помощью кредитной политики, приобретения акций промышленных компаний, предоставления им ссуд под залог ценных бумаг, выпуск и размещение акций этих компаний и т.д.

В.И. Ленин увязывал процесс формирования и развития финансового капитала с сущностными характеристиками империализма, рассматривал финансовый капитал как один из его основных экономических признаков. Так, он писал о переходе "капитализма к ступени монополистического капитализма, к финансовому капиталу...". По существу, В. И. Ленин отождествляет понятия "эпоха финансового капитала" и "империализм". В основе финансового капитала лежит сращивание и взаимозависимость банковских и промышленных монополий, их тесное взаимоотношение по мере концентрации производства и капитала⁵.

По мнению В. И. Ленина, между банковским и промышленным капиталом существует равноправный характер отношений. А их слияние совсем не обязательно приводит к формированию таких структур как финансово-промышленные группы. Сохраняется самостоятельность и обособленность субъектов деятельности банковского и промышленного капитала, т.е. компания может заниматься как банковской, так и промышленной деятельностью. Именно в этом и отслеживается смысловое различие в подходах Р. Гильфердинга и В.И. Ленина к определению сущности интеграции банковского и промышленного капитала.

Значительный интерес представляют собой работы Н.И. Бухарина, который занимался изучением процессов интеграции банковского и промышленного капитала, происходящими в экономике России в начале XX века. Н.И. Бухарин сторонник теории Р. Гильфердинга и поддерживает его точку зрения о природе интеграционных процессов в своей работе "Мировое хозяйство и империализм (экономический очерк)". Он занимался изучением и анализом интеграционных процессов и централизацией капитала в мировом масштабе, и отметил, что процесс слияния и концентрация банковского и промышленного капитала проявляются здесь, главным образом, в росте интеграционных синдикатов, картелей и трестов. Ученый показал зависимость

данных структур от финансирующих их институтов, главным образом от банков. В условиях товарообмена банковский капитал постоянно превращается в промышленный капитал и образует особую категорию финансового капитала. "Именно финансовый капитал является самой всепроникающей формой капитала, которая, подобно природе, страдает *hoggor vacii* и стремится заполнить всякую пустоту - лишь бы притекала прибыль"⁶, - отмечает Н. И. Бухарин. Автор отмечает, что финансовый капитал является объединением банковского и промышленного капитала, а не господством одним над другим, как утверждал Р. Гильфердинг. К. Маркс тоже отчетливо показал, что в основе процесса обращения капитала лежит производство, следовательно, промышленный капитал играет главенствующую роль по отношению к банковскому капиталу⁷. Н. И. Бухарин говорит, что производство является первичным, а обращение - производное, т.е. сначала надо что-то произвести, а потом только можно пустить это в обращение. Тоже происходит и с банковским капиталом по отношению к капиталу в целом. Кроме того, понятие капитал в целом мы не можем отождествлять с понятием промышленный капитал, так как данное понятие гораздо уже и является только частью капитала. Следовательно, финансовый капитал это некая производная, возникающая на базе срастания и переплетения монополистического промышленного и монополистического банковского капитала.

Современный подход к процессу интеграции промышленного и банковского капитала претерпел ряд изменений. Они отразились в трансформации промышленных монополий, проявлении новых черт в их производственной и научно-технической деятельности, организационном устройстве и характере осуществляемых операций. Изменились принципы отраслевой и межотраслевой ориентации, система взаимосвязей друг с другом. Появились изменения и в методах контроля над немонополизированным сектором бизнеса, в общей рыночной стратегии. Существенно изменился характер взаимоотношений с внешнеэкономической сферой: появились новые механизмы участия во внешнеэкономической деятельности, обострилась борьба с иностранными конкурентами.

Безусловно, данные изменения наложили свой отпечаток на общую систему взаимосвязей финансового капитала. В промышленной сфере можно выделить три основных способа наращивания потенциала крупнейших корпораций: горизонтальная интеграция производства и капитала, вертикальная интеграция и диверсификация деятельности. Горизонтальная интеграция предполагает увеличение удельного веса данной компании в масштабах отрасли. Вертикальная интеграция базируется на проникновении в смежные отрасли, которые находятся между собой в функциональной зависимости. Диверсификация связана с вложением капитала в различные отрасли и производства, не связанные между собой.

Торговые компании сыграли и продолжают играть значительную роль в формировании и развитии финансового капитала, так как в их сфере деятельности преобладает высокая активность в сфере кредитно-финансовых

организаций. Что касается финансовых групп, то в них очень часто торговые компании играют ведущую роль. Это обусловлено бурным ростом торговли, развитием торговых монополистических объединений, имеющих разветвленную сеть филиалов практически по всей стране, внесли весьма существенные коррективы в структуру финансового капитала.

Торговые концерны идут по пути развития и создания финансовых групп, либо подгрупп финансового капитала, в которых они играют центральную роль. В ряде случаев торговые концерны становятся связующим звеном нескольких финансовых групп, благодаря чему в союзе с крупнейшими кредитно-финансовыми и промышленными концернами становятся во главе сверхгрупп финансового капитала, действующих практически в масштабах всей экономики.

В ходе анализа современных тенденций в экономической сфере можно сделать вывод, что процесс интеграции банковского и промышленного капитала приводит к логическому возникновению и развитию мощных финансово-промышленных объединений. Каждое объединение предприятий носит различные цели и организационную форму, в связи с этим и складываются различные типы объединений. К наиболее распространенным можно отнести концерн, конгломерат, консорциум, финансово-промышленная группа, холдинг, корпорация, ассоциация, союз, межотраслевые государственные объединения, картель, синдикат, пул и другие.

Стоит отметить, что с течением времени трансформировалось понятие финансово-промышленных групп. Если первоначально финансовая олигархия складывалась главным образом на основе семейных династий, то позднее стала проявляться тенденция к возрастанию роли регионального принципа формирования.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что процесс интеграции промышленного и банковского капитала ведет к созданию немногочисленных транснациональных компаний, финансово-промышленных групп, а также иных финансово-промышленных объединений.

В настоящее время официальный статус финансово-промышленных групп имеют более 90 групп. В их состав вошли на добровольной основе 1000 промышленных предприятий и организаций, более 80 финансово-кредитных институтов. Общая численность занятых составляет около 4 млн. человек. Группы обеспечили прирост выпуска продукции на 3,5%, объем реализованной продукции - на 5%, экспорта - на 10%, инвестиций - на 6%. Такова статистика, за которой скрывается положительная динамика развития финансово-промышленных групп в России.

В последние десятилетия отчетливо стало прослеживаться слияние банковского и промышленного капитала со структурами государственной власти. Осуществляя национализацию крупных банков, промышленных, транспортных и других компаний, государство непосредственно участвует в сфере предпринимательства, в системе связей между банковским и промышленным капиталом.

Как справедливо подчеркивает профессор Ю.В. Шишков, на сегодняшний день в кругооборот денежного капитала, проявляющегося в финансовой интеграции, вовлечены все без исключения частные предприятия, кредитно-финансовые учреждения и государство. Таким образом, появляется некий главенствующий триумвират: монополистический банковский капитал, монополистический промышленный капитал и капитал буржуазного государства. Если мы обратим ретроспективный взгляд на начало XX в., то увидим там слияние лишь монополистического промышленного и банковского капитала⁸.

Также в последние годы возрастает роль корпораций, ориентированных не на просто современные, а перспективные высокие технологии, прежде всего, основанные на постоянно развивающейся электронно-компьютерной базе. В основе этих процессов лежит, прежде всего, научно-техническая революция, предопределившая переход сначала от индустриального к постиндустриальному, а затем и к современному информационному обществу⁹.

Вместе с тем, несмотря на отмеченные кардинальные сдвиги в современном производстве под воздействием НТР, сохраняется объективная основа и логика сращения банковского и промышленного капитала. Концентрация производства развивается в тесной, ограниченной связи с концентрацией и централизацией капитала. Необходимость вложения в производство дополнительных средств стимулирует банки к трансформации своих операций в сторону укрупнения кредитных ресурсов. Но при этом продолжает действовать и обратная связь, отмеченная основоположниками теорий финансового капитала, - концентрация банковского капитала создает предпосылки для дальнейшего роста концентрации и централизации самого производства.

Особым аспектом реализации форм интеграции промышленного и банковского капитала в современных условиях является развитие транснациональных корпораций. Действительно, с одной стороны, выход промышленных монополий за национальные границы, осуществляемые ими прямых инвестиций за рубежом, формирование элементов международного производства объективно дали мощный импульс для начала и все более активного расширения валютно-финансовых операций у крупнейших банков. С другой стороны, выход банков за национальные границы облегчает развертывание промышленными корпорациями операций в международном масштабе.

Таким образом, тесно оказываются взаимосвязанными между собой интернационализация деятельности банковских и промышленных структур. Фактически здесь финансовый капитал начинает оперировать уже в совершенно ином "измерении", выходя в ряде случаев на глобальные масштабы своей деятельности.

Существенное влияние на банковскую составляющую интеграции промышленного и банковского капитала оказывает научно-технический прогресс. В крупнейших банках мира особое внимание обращено на эту специфическую черту XXI в., благодаря чему функционируют и продолжают раз-

виваться самые современные банковские технологии, постоянно совершенствуются и развиваются информационное и коммуникационное поле их деятельности. Деятельность банков диверсифицировалась и приобрела универсальный характер, благодаря этому расширился круг операций, совершаемых банками. Фундаментальные изменения в самом характере деятельности банков, в их системе внутренних взаимосвязей сопровождались количественным ростом различных параметров банковской системы. Многие исследователи проблем развития современной банковской системы говорят о "финансовой революции", которая внесла фундаментальные, кардинальные сдвиги, беспрецедентный динамизм развития небанковских институтов, таких как страховые, инвестиционные, финансовые компании, пенсионные фонды и другие. Огромный потенциал для развития процессов интеграции промышленного и банковского капитала заложены в фондовых рынках как в развитых странах мира, где эти рынки широко развиты, распространены и функционируют массово, так и в развивающихся странах, где они только встают на свой путь развития.

Необходимость новых предпосылок развития интеграции промышленного и банковского капитала заложена в самой интернационализации экономической жизни. Интернационализируются производство, рынки рабочей силы и капитала, формируется общемировое информационное пространство.

Крупнейшие транснациональные корпорации заняли устойчивые позиции и господствуют в мировой экономике. Что касается мировой банковской системы, то здесь ключевые позиции отданы транснациональным банкам.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Процесс интеграции банковского и промышленного капитала приводит к логическому возникновению и развитию мощных финансово-промышленных объединений.

2. Регулирование со стороны государства процесса интеграции промышленного и банковского капитала привело к созданию необходимой нормативно-правовой базы и формированию на ее основе таких крупных форм, как финансово-промышленные группы.

3. Деятельность вновь созданных ФПГ носит неоднозначный характер. На первый план вышли организационные структуры, имеющие государственную поддержку, устойчивые экспортные позиции, надежные связи с поставщиками и вполне определенный круг платежеспособных потребителей. В связи с этим встает вопрос о необходимости поддержания малого и среднего бизнеса в реализации социально и экономически значимых инвестиционных программ.

4. В существующих ФПГ интегрирует, как правило, банковский капитал средних и крупных банков. Формирование новых структур на базе малых банков (банковские ассоциации, альянсы и др.) может привести к новым схемам интеграции собственно банковского капитала.

5. При оценке российских ФПГ следует учитывать не только критерии развитой рыночной экономики, но и специфические проблемы, стоящие пе-

ред этими группами в условиях переходной экономики. Эти условия в широком ряде случаев определяют целесообразность временного использования относительно мягких форм интеграции предприятий даже там, где в перспективе эффективно формирование холдинговых структур или мульти-дивизиональных корпораций. При совершенствовании нормативной базы ФПГ не следует пренебрегать потенциалом интеграции в форме простого товарищества.

¹ *Мовсеян А.Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. М. : Финансы и статистика, 1997.

² *Гобсон Дж.А.* Империализм : пер. с нем. М., 1959. С. 265-266.

³ *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал : пер. с нем. М., 1959. С. 301-302.

⁴ *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 27. С. 386.

⁵ *Матвеев Ю.В., Зайцева С.В.* Банковский капитал как капитал-функция в процессе взаимодействия с реальным капиталом // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 2 (64).

⁶ *Бухарин Н.И.* Проблемы теории и практика социализма. М. : Политиздат, 1989.

⁷ *Маркс К.* Капитал. Т. 2. М. : АСТ, 2001. С. 388-390.

⁸ Проблемы исследования современного финансового капитала: сб. науч. тр. Ин-та мировой экономики и международных отношений АН СССР / отв. ред. А.В. Аникин, С.В.Пятенко. М., 1989. С. 29-30.

⁹ *Пшеничников А.Г.* Сущность и содержание понятия "интеллектуальный капитал" // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 11 (97).

FINANCIAL CAPITAL AS A FORM OF INTEGRATION BETWEEN INDUSTRIAL AND BANKING CAPITAL

© 2016 Osymakova Alina Igorevna

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: A.Lin4ik@mail.ru

Keywords: the banking capital, the industrial capital, the financial capital, integration, financial-industrial group, transnational corporations.

The article discusses the background of convergence and coalescence of banking and industrial capital, and the emergence on the background of their integration of a new term "financial capital". We prove the dual nature of financial capital, stemming from the duality of forms of bank and industrial capital.

ГОРОДСКИЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ САМАРСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

© 2016 Паклина Виктория Витальевна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: vika-paklinaqwerty@mail.ru

Ключевые слова: предпринимательство, купец, Самарская губерния, архитектурное наследие.

Рассматривается архитектурное наследие самарских купцов второй половины XIX - начала XX в., его роль и значение в жизни Самары XXI в.

В отечественных историко-экономических исследованиях вопрос о предпринимательстве начал активно изучаться на рубеже XIX-XX вв. Он остается актуальным и сегодня, так как проблемы развития частного бизнеса, взаимоотношения предпринимателя и власти, благотворительная деятельность и налоговые послабления являются острыми злободневными вопросами нашего времени.

Существуют различные аспекты исследования жизни российских предпринимателей второй половины XIX - начала XX в., но мы решили посмотреть на эту проблему через изучение сохранившегося до наших дней архитектурного наследия¹. Прогуливаясь по улицам старой Самары, можно встретить различные архитектурные сооружения, которые дают нам представление о том, чем занимались, как жили и что любили купцы-предприниматели Самарской губернии.

Вот, например, одно из самых таинственных и окутанных городскими легендами мест - "Дача со слонами". Построена она была в 1908-1909 гг. самарским купцом, художником Константином Павловичем Головкиным. Константин Павлович открыл на улице Панской (ныне Ленинградской) свой собственный магазин писчебумажных изделий, превратившийся в художественный салон. Он писал пейзажи, которые возил в Германию. Все это давало прибыль, и предприятие Головкина процветало. Для вдохновения и творчества Головкину нужно было уединение². Тогда он построил себе особняк за городом, который сегодня располагается на берегу Волги недалеко от ДК "Современник". В настоящее время мэрия Самары собирается провести там реставрационные работы и сделать усадьбу местом проведения различных встреч и форумов, приемов иностранных делегаций.

Еще одной достопримечательностью нашего города, сохранившейся по сегодняшний день, можно по праву считать "Дом Курлиной". Он находится на пересечении улиц Красноармейской и Фрунзе. Александра Павловна Курлина вместе с мужем были известными в городе благотворителями: по-

печителями детских приютов, училища для слепых детей, коммерческого училища³. Сейчас в особняке Курлиной располагается самарский музей модерна.

К оригинальным архитектурным ансамблям нашего города относится Жигулевский пивоваренный завод и его пивной зал на улице Красноармейской, отданный ныне местному Союзу художников. Завод был построен в 1881 г. австрийским дворянином, купцом первой гильдии, пивоваром, меценатом Альфредом фон Вакано. В советское время Жигулевский пивзавод был одним из крупнейших пивоваренных заводов СССР. Сейчас он известен как ОАО "Жигулевское пиво".

Говоря об Альфреде фон Вакано, нельзя не вспомнить его особняк. Он расположен в исторической части Самары (ул. Шостаковича, 3), органично вписываясь в архитектурный ансамбль напротив драматического театра. На сегодняшний день в особняке фон Вакано располагается "Самарский областной фонд социального страхования".

Среди характерных самарских памятников архитектуры стоит отметить так называемые "челышевские дома". Это первые дома Самары, квартиры в которых сдавались внаем. В 1899 г. купец Челышев построил два здания такого назначения (на ул. Красноармейской, 60 и ул. Фрунзе, 56). Оба сохранились до сих пор в хорошем состоянии. Михаил Дмитриевич Челышев в начале своего жизненного пути был маляром, затем работал подрядчиком по малярному делу, разбогател, стал купцом. Владелец различных торговых заведений и бань. С 1892 г. и до своей кончины был гласным Самарской городской думы⁴.

В центре старой Самары находится одно из самых красивых зданий в городе, которое напоминает маленький средневековый замок. Это особняк купца Ивана Андреевича Клодта. Братья Карл и Иван Клодты были преуспевающими купцами и содержали крупный магазин механических принадлежностей, где продавали, в том числе, первые в Самаре электрические лампы. Позже Иван Андреевич открыл собственное предприятие - электрическую компанию, и в скором времени достиг хороших результатов. В 1897 г. купец подал прошение в Самарскую городскую управу на выделение ему участка на Дворянской улице под строительство особняка. Разрешение было дано, правда, во многом благодаря громкому имени и заслугам будущего владельца⁵. Сейчас в особняке купца Клодта располагается детская картинная галерея.

Сто лет назад в Самаре не нужно было спрашивать, кто такие Шихобаловы. Свой основной капитал семья Шихобаловых сколотила на скотоводстве и переработке сала. В начале XX столетия в Самаре на средства А.Н. Шихобалова была открыта народная больница около Покровского храма, в которой все неимущие лечились бесплатно. Впоследствии больница стала называться Шихобаловской. В советское время в этом здании долгое время располагался филиал онкологического диспансера.

Купец Оскар Карлович Кеницер продавал в Самаре сельскохозяйственные машины. Высококачественные сельхозмашины его фирмы охотно по-

купали и немецкие поселенцы Самарского уезда. Видимо, благодаря налаженным связям с сельхозпроизводителями, в 1882 г. он построил паровую макаронную фабрику на Садовой улице. В начале XX в. на фабрике работало 150 рабочих. К 1913 г. его предприятие являлось одним из крупнейших подобного профиля в России⁶. В наше время фабрика называется ОАО "ВеРоЛа", что расшифровывается как "Вермишель, рогалики, лапша" и располагается она на ул. Садовая, 125.

К сожалению, гости и жители Самары по разным причинам не всегда могут по достоинству оценить архитектурные памятники нашего города. Кому-то не хватает времени, сами здания зачастую выглядят ветхо и непрезентабельно. Но с большой долей уверенности можно сказать, что архитектурное наследие конца XIX - начала XX в. удивляет и поражает взгляд. Дореволюционные строения во многом сохраняют свое назначение и используются современными хозяевами для тех же целей, что и были построены. Например, пивоваренный завод, макаронная фабрика, чельшевские доходные дома, шихобаловская больница. Личные особняки, являющиеся зачастую архитектурными памятниками, используются местной властью для устройства в них общественно полезных или культурных учреждений. Задача нашего поколения - сохранить архитектурное наследие самарского купечества для потомков, потому что это наша история и гордость.

¹ *Сумбурова Е.И.* Политика самарского земства по вопросу подготовки учителей // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2007. № 2. С. 180-183.

² *Лекарева А.* Архитектурные памятники Самары : Памятники истории культуры. URL: <http://history-samara.ucoz.ru/publ/1-1-0-3>.

³ 100 лет Дому Курлиной. URL: <http://www.museum.ru/N15209>.

⁴ *Чельшев М.Д.* URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.

⁵ *Морозова Н.* По следам Самарского Клодта // Алабинские чтения. Самара, 1995.

⁶ *Алексушин Г.В.* Самара. Паровая макаронная фабрика - ОАО ВеРоЛа: Регион Самара /О регионе /Промышленность //РИА Самара. 12. 10. 2008. URL: <http://www.riasamara.ru/rus/samara/about/industry/article32851.shtml>.

URBAN ARCHITECTURAL PROJECTS OF THE SAMARA BUSINESSMEN

© 2016 Paklina Viktoriya Vitalyevna
Student

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

Keywords: enterprise, merchant, Samara region, architectural heritage.

Discussed architectural projects of the Samara merchants in the second half of XIX-early XX centuries, their role and importance in the life of Samara in the twenty-first century.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ

© 2016 Пашаев Ильяс Сардарович
магистрант

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

Ключевые слова: управление персоналом, поколение x, y, z, изменения, управление талантами, управление знаниями.

Раскрываются аспекты изменчивости, управления изменениями в области системы управления персоналом, проведен теоретический анализ вопроса поколений, выдвинуты предположения об особенностях управления новым поколением работников в условиях изменений.

Быстрота изменчивости мира вокруг нас практически не измерима. Нововведения и преобразования происходят с бешеной скоростью. Совсем недавно нельзя было даже подумать о таком стремительном развитии. Два человека с разницей в возрасте в каких-то пять лет видели мир и его развитие в разном свете. Некоторые стали свидетелями появления первых сотовых телефонов, а кто-то держал уже сенсорный смартфон в руках в коляске. На наших глазах происходит столько удивительных открытий, изобретений, и что самое странное, они в любую секунду могут потерять свою актуальность о полезность. Похожая ситуация наблюдается не только относительно технологий и инновационного сектора, но и относительно различных научных практик и теорий. Не является и исключением теория управления. На протяжении многих лет изучались теоретические основы управления различными областями и сферами человеческой жизни, были сформированы постулаты и даже указания к действию¹. Вместе с изменчивостью окружающей среды изменялись учения и теории, но все они были либо продолжением и раскрытием предыдущей, либо ее опровержением.

Ни для кого не секрет, что современное управление базируется на основных и общепризнанных теориях². Конечно же, происходит дополнение и переосмысление некоторых взглядов, но основные идеи остаются неизменными. Одной из актуальных проблем области управления является вопрос человеческого фактора, а именно система управления персоналом. Актуальность обуславливается спецификой, ведь люди уникальный ресурс.

По одной из точек зрения, вся система управления и на предприятии и в мире включает в себя управление людьми. Ведь даже конвейером управляет человек, а вышестоящий руководитель, чтобы поменять или улучшить работу конвейера должен повлиять на того, кто управляет конвейером.

Вместе с всеобщим изменением происходит также изменение системы управления персоналом. Наступление этих изменений закономерно и ожи-

даемо, ведь изменчивость окружающей среды оказывает огромное влияние на общество, и на каждую единицу общества. Меняется восприятие, мировоззрение и поведение каждого человека³.

Одной из главных причин является возведение человека, а именно работника, в ранг ценного и незаменимого ресурса, который несет в себе знания и информацию и, самое главное, может преобразовывать и знания и информацию в инновационные. Эффективность работы компании зависит от эффективности работы персонала, а, следовательно, от эффективности системы управления персоналом. В силу различных изменений система управления персоналом нуждается в новых методах воздействия на персонал.

Базовые теории управления персоналом не учитывают различия в поколениях. Конечно же, проблема "отцов и детей" существовала всегда, но такой быстрой смены поколений как за последние несколько лет в истории не было.

И так, основную массу работников сейчас составляют представители поколения X, но все больше и больше им на смену приходят представители Y. Работодатели в растерянности, так как стандартные методы управления не действовали. Согласно опросу, проведенному компанией Naus в России, более 70% опрошенных указали важность заинтересованности в работе, а около половины отметили, что им важен гибкий график. Опрос был проведен соответственно среди возрастной категории, к которой относят игреков⁴.

Если обратиться к более старшим работающим людям, то большинство из них посчитают абсурдом искать интерес в работе, и уж тем более пренебрегать установленным графиком. Раньше считалось, что увольнение - это страшное событие, которое переживали всей семьей, а современные молодые специалисты могут сменить несколько рабочих мест за год. Ярким примером служат фрилансеры, которые не спешат обременять себя постоянной работой.

Поколение игреков стало свидетелями массового внедрения технологий, а также на формирование их мировоззрения повлияли внешние исторические события. Сейчас же речь идет о том, что подрастает новое поколение - Z. Представители этого поколения не знают мира без технологий и характеризуются высокой мобильностью.

Если поведение игреков на практике уже известно, и именно к ним как нельзя лучше применяется теория управления человеческими ресурсами, то зеты не успели еще проявить себя полностью и остаются загадкой. Вероятность, что управлять их работой можно, опираясь на основы теории управления персоналом, очень мала.

Опираясь на современные аспекты менеджмента, можно отметить ряд действий, которые позволят максимально эффективно применять стандартные методы управления персоналом и учитывать изменчивость и динамичность окружающего мира⁵.

Современные ученые выделяют три новых направления в управлении персоналом:

1. Управление талантами. Данное направление тесно связано с тем, что необходимо увидеть потенциал работника и раскрыть его. Оно имеет также

название "власть одаренных". Важную роль играет одаренность в какой-либо сфере и необходимость в этой одаренности, ее востребованность.

2. Управление стремлениями личности. Умение увидеть, чего хочет работник, очень полезный навык, так как позволяет определить, даст ли этот работник то, что необходимо компании.

3. И самое главное - управление знаниями. Данная категория более известна и уже широко применяется, однако также имеет свои нюансы. Знания очень сложно измерить, они неосязаемы. Управлять неосязаемыми объектами очень тяжело, но, тем не менее, необходимо. Знания являются основой человеческих ресурсов и, соответственно, становятся одним из главных объектов управления персоналом⁶. Управление знаниями базируется на выявлении набора знаний у работника, а также на развитии этих знаний, на обучении.

Таким образом, управление персоналом на современном этапе развития всей системы управления имеет свои отличительные особенности, так как скорость внутренних и внешних изменений очень высока и новое поколение "требует" новых методов управления.

Главным аспектом в данной ситуации должно быть утверждение о том, что изменения необходимо предвидеть и уметь ими управлять, чтобы первым угадать их предпосылки и обернуть эти изменения положительной стороной для компании.

¹ Кузьмина Н.М. Эволюция концепции стратегического управления человеческими ресурсами в отечественных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1 (123).

³ Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. 5-е изд. М., 2014. 576 с.

⁴ Николаева К.С., Вагин С.Г., Титов А.К. Инновационный путь развития как необходимое условие эффективного управления современным предприятием // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 11 (133).

⁵ Коммерсантъ Секрет Фирмы. 2014. 2 июня. № 6. С. 38. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2483995>.

⁶ Лукьянчикова Т.Л., Семенова Е.М. Эффективное управление человеческим капиталом предприятия в интересах его инновационного развития // Управленческий учет. 2014. № 3.

PERSONNEL MANAGEMENT CHANGES IN CONDITIONS

© 2016 Pashaev Ilyas Sardarovich
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: pashaevilyas@mail.ru

Keywords: human resource management, generation x, y, z, change, talent management, knowledge management.

The article reveals the aspects of variability, change management in the field of personnel management system, a theoretical analysis of generational issue, put forward the assumption that the new generation of workers in the management of features of the face of change.

МОДЕЛЬ "КОРОТКОГО ПРОИЗВОДСТВА" В ПРОМЫШЛЕННОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

© 2016 Пашоликов Максим Александрович
аспирант

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Петра Великого, г. Санкт-Петербург
E-mail: pacholikov@mail.ru

Ключевые слова: импортозамещение, промышленное производство, технология "короткого цикла" производства, кластерная политика.

Обосновывается, что эффективность проектов импортозамещения определяется продолжительностью производственного цикла. Рассматриваются возможность реализации технологии короткого производства на основе формирования кластерных структур.

Политика кластерообразования для реализации проектов импортозамещения взята на вооружение во всех регионах нашей страны и является одним из приоритетных направлений в формируемой новой модели несырьевого развития национальной экономики. С целью стимулирования промышленных кластеров в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 31 июля 2015 г "О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров" отечественные промышленники, которые несут издержки, проводя политику импортозамещения, получают поддержку и компенсацию от государства¹.

Сокращение продолжительности производственного цикла является весьма существенным фактором, поскольку позволяет обеспечить промышленному кластеру значительные конкурентные преимущества². Такого рода эффекты возникают благодаря, во-первых, ускоренному освоению и внедрению инноваций, связанных с производством собственной продукции, способной успешно заменить импортные аналоги как для конечного потребителя, так и для предприятий своей и смежных отраслей; во-вторых, благодаря более эффективной организации взаимодействия с поставщиками ресурсов и сбытовиками готовой продукции; в-третьих, с повышением имиджевых позиций предприятия (объединения) в регионе локализации его деятельности и др. При этом, поскольку принципиально важным является обеспечение реального импортозамещения уже на первых этапах производственной цепочки, сокращение каждого без исключения производственно-технологического этапа должно закладываться в соответствующие локальные цели на протяжении всего жизненного цикла продукции. Как отмечают О. Березинская и А. Ведеев, "задействованность импортного сырья и материалов, покупных изделий в последовательности производств приводит к росту кумулятивной

зависимости от импорта"³. Причем это проявляется как на микро- (отдельные промышленные предприятия и их объединения), мезо- (отрасль промышленности регион), так и на уровне национальной экономики в целом⁴.

Другими словами, импортозависимость промышленных предприятий на начальных этапах производственно-технологического цикла несет наибольшую угрозу национальной безопасности, поскольку возникновение кризисных ситуаций, связанных с санкционными ограничительными мерами на импорт, имеет тенденцию расширения на каждом последующем этапе. Причем, чем на более ранних стадиях будут предприняты меры по снижению импортозависимости, тем большими возможностями по противостоянию внешним угрозам будет обладать как государство в целом, отрасль, так каждое отдельное промышленное предприятие.

В этой связи необходимо использование модели "*короткого производства*" (short production) в промышленности, в которой отмеченный временной параметр хотя и является одним из определяющих, но не исчерпывает все характеристики и особенности данной модели. Авторское понимание понятия "*короткое производство*" заключается в следующем: это синтетическая категория, отражающая следующие характеристики организационно-управленческого и производственного процесса в рамках законченного производственного цикла (жизненного цикла производства):

- оптимизация временных параметров каждого из этапов жизненного цикла продукции, начиная с начального;
- ускоренное освоение и внедрение инноваций (как продуктовых, так и технологических) на основе рационализации взаимодействий всех участников производственно-инновационной деятельности;
- обеспечение окупаемости инвестиций в краткосрочном периоде;
- выход на полную производственную мощность по производству готовой продукции в краткосрочном периоде (не более 3 лет);
- проявление положительных экономических эффектов в краткосрочном периоде (в течение года). При эффект проявляется в трех проекциях: в самой структуре (кластере), в отрасли и в регионе.

Управление жизненным циклом производства возможно посредством изменения форм и методов организации работы, изменения технологий производства товаров, использования новой техники и технологий и т.п. Но данные меры предполагают дополнительные инвестиционные затраты и не могут быть осуществлены в короткие сроки⁵. Другим способом является использование методов научной организации труда, которые, что немаловажно, не предполагают значительных затрат на осуществление организационно-управленческих изменений. Интеграция разномасштабного промышленного бизнеса предоставляет дополнительные возможности для успешной реализации модели "*короткого производства*" посредством:

- распараллеливания между предприятиями, входящими в состав кластера, работ на основе отношений субконтрактинга и интрапренерства;
- преодоления принудительной разорванности и/или удлинения производственного цикла в связи с необходимостью приобретения импортного

сырья и комплектующих, за счет тесного сопряжения основных и вспомогательных (обслуживающих) производств;

- обеспечения непрерывности законченного цикла производства, повышения ритмичности производственной деятельности на основе внутридоговорных взаимодействий участников интеграционной структуры;

- развития сферы применения промышленной франшизы, позволяющей реализовать модели имитационной модернизации;

- включения в состав кластера научно-исследовательских организаций, лабораторий, научных подразделений ведущих вузов, которые уже имеют готовые разработки в сфере импортозамещения, нуждающиеся в коммерциализации.

Помимо этого, более короткий производственный цикл отличается меньшим уровнем риска, возможностью привлечения "коротких денег", позволяет быстрее высвободить денежные ресурсы, которые могут быть использованы для реализации модернизационных проектов.

Таким образом, в целом можно говорить о наличии двух основных аспектов управления жизненным циклом производства для реализации модели "короткого производства":

- в рамках *производственного менеджмента*, изменяя параметры производственных процессов, уровень материально-технического оснащения, технологию производства;

- в рамках *научной организации производства и управления*, ориентируясь на формирование рациональных взаимодействий отдельных элементов заверщенного производственного цикла и их участников.

Однако реализация модели "короткого производства" посредством распараллеливания работ в рамках кластера является экономически оправданной, если позволяет обеспечить законченный производственный процесс по изготовлению продукции в рамках одного предприятия. В соответствии с производственным циклом каждому его этапу могут быть установлены иерархически подчиненные разномасштабные промышленные предприятия. Малому бизнесу чаще всего отводится роль обслуживающего или вспомогательного производства и для него этот вид деятельности может выступать как основной, что означает своего рода "свободу выбора" из двух вариантов - самостоятельного функционирования и вхождения в состав кластера. Такой предметно-замкнутый принцип построения взаимодействий позволяет полностью или частично устранить встречные или возвратные перемещения производимой продукции, снизить затраты времени на наладку оборудования, уменьшить коммерческий риск. В рамках формирования кластеров малого и крупного бизнеса сосредоточение деятельности отдельных предприятий на производстве одного изделия представляется технологически возможным и, помимо ряда преимуществ организационного характера (в частности, упрощение производственного планирования и учета), позволяет сократить производственный цикл благодаря снижению транспортных операций и сокращению времени на них.

¹ Промышленные кластеры получают субсидии за импортозамещение // Российская кластерная обсерватория. URL: <http://cluster.hse.ru/news/1975>.

² *Измайлов А.М.* Влияние информационно-знанийевой среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. / редкол.: Л.В. Винницкий, Е.А. Захарова, С.Б. Синецкий, Г.И. Ладошина. 2014; *Измайлов А.М., Погорелова Е.В.* Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 48-52.

³ *Березинская О., Ведеев А.* Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 105.

⁴ См.: *Матвеева Л.Г., Чернова О.А.* Потенциал малого бизнеса в несърьевом развитии промышленности России: модели оценки, механизмы и инструменты управления. Таганрог, 2014; *Чернова О.А.* Системообразующие принципы формирования стратегии инновационного развития региона // Вестник Оренбургского университета. 2009. № 10 (116).

⁵ Управление проектами : учебник / Л.Г. Матвеева [и др.] / Южный федеральный ун-т. Ростов н/Д, 2009. Серия "Высшее образование".

MODEL "SHORT PRODUCTION" IN INDUSTRIAL CLUSTERING

© 2016 Pasholikov Maxim Alexandrovich
Postgraduate

Peter the Great St. Petersburg State Polytechnic University, St. Petersburg
E-mail: pacholikov@mail.ru

Keywords: import substitution, industrial production and technology "short cycle" of production, cluster policy.

It is argued that the effectiveness of projects of import substitution is determined by the duration of the production cycle. Discusses the possibility of implementing technology short production based on the formation of cluster structures.

УДК 330.35

РОСТ И РАЗВИТИЕ ТРАНСФОРМИРУЮЩИХСЯ ЭКОНОМИК

© 2016 Перепелкин Вячеслав Александрович
доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет
E-mail: slavaap@rambler.ru

Ключевые слова: институциональная среда, развитие, развивающиеся рынки, реформа, рост, структурные сдвиги, теории экономического роста, трансформирующаяся экономика.

Анализируется использование понятий "экономический рост" и "экономическое развитие" в отношении экономик стран развивающихся рынков. Вскрыта специфика применения теорий экономического роста в условиях подобных стран, обоснован вывод о конвергенции содержания изучаемых понятий.

Формирующаяся, а потому еще не отвердевшая трансформирующаяся экономика, приспосабливаясь к время от времени происходящим внутри и вне ее социально-экономическим изменениям, должна обладать высокой степенью адаптивности к регулярно воздействующим на нее шокам как экономического, так и внеэкономического происхождения. В ходе приспособления такая экономика подвергается креативному разрушению¹, а рост не представляет собой основную целевую установку ее функционирования: быстрая экспансия, опережающая скорость ее внутренней структурной перестройки, угрожает системной разбалансировкой, резким снижением функциональных показателей, вплоть до частичного или полного разрушения. Многие экономики стран развивающихся рынков из-за плохого качества институтов и неудовлетворительной аллокации ресурсов являются частыми жертвами неблагоприятно сложившейся для них конъюнктуры отдельных международных рынков или мировой экономики в целом. Согласно Ю.В. Матвееву, "именно через институциональные факторы реализуется политика устойчивого, сбалансированного экономического роста"². Предлагающие объяснение содержания наблюдаемых в трансформирующихся экономиках социально-экономических процессов теории экономического развития, помимо рассмотрения экономической динамики в пределах, по меньшей мере, нескольких среднесрочных экономических циклов, характеризуются большей широтой по сравнению с теоретическим аппаратом объяснения роста экономики, используемым применительно к условиям более развитых стран. Наряду со стимулированием объемных показателей выпуска национальной экономики, важным предметом изучения выступает формирование эффективных институтов рыночной экономики и структурные преобразования, когда изменениям подвергаются основные институты власти, объекты социальной и рыночной инфраструктуры, структурные взаимосвязи в экономике и ее взаимодействия с внешней средой. Происходящее взаимообогащение роста и развития на понятийном уровне уже не позволяет выразить рост только через объемные величины выпуска, копировать применение инструментария регулирования роста экономики, следуя опыту моделей государственного регулирования экономик стран, находящихся на разных уровнях социально-экономического развития. Карл Хайнрих Оппенлендер исходя из этого обоснованно утверждает: "Различия между ростом и развитием искусственны. Отсюда теория развития применительно к экономическому росту развивающихся стран также является теорией роста"³.

Применение успешно опробованных в иных социально-экономических условиях положений теорий роста к экономикам стран развивающихся рынков часто не улучшало их экономическую динамику. Слабость общественных институтов и диспропорции в экономике препятствовали достижению оптимальной аллокации ресурсов, тормозя общеэкономическую динамику.

Махмуд Абдель-Фадил так выразился о проводившихся в Египте при содействии МВФ и МБРР программах стабилизации и структурной адаптации: "Цель экономической реформы и структурного приспособления в развивающихся странах была лишь в том, чтобы подготовить перспективы роста в среднесрочном плане после переходного периода медленного роста или даже падения производства"⁴. Радикальное реформирование в данном случае должно происходить вслед за переходным периодом, временной период которого зависит от социально-экономических и институциональных параметров конкретной страны. Экономические реформы вследствие этого часто не могут быть проведены быстро, поскольку они не принесут желаемого результата без предварительного проведения широкого круга внеэкономических мероприятий, затрагивающих интересы практически всех слоев общества.

То, что приемлемо по отношению к зрелому обществу с опытом жизни, соответствующим рыночным принципам организации хозяйственной деятельности, преждевременно для подвижно-неустойчивой (либо закостенелой) в институциональном и структурном плане национальной социально-экономической системы, нуждающейся в последовательных, глубоких и болезненных преобразованиях. В значительной мере приведенное положение подтверждается примером существенных различий в итогах реформирования европейских постсоциалистических стран. Стартовавшие в условиях разной степени готовности к овладению основами демократического устройства и рыночной организации хозяйственной деятельности страны предсказуемо достигли сильно различающихся результатов: одни вышли на сравнительно устойчивую траекторию восходящего развития, тогда как другие, не сумев провести надлежащим образом институциональные и структурные преобразования, демонстрируют разнонаправленную общеэкономическую динамику чередования взлетов и падений без определенности в отношении реальности достижения провозглашаемых их правительствами целей. Фактически для последних продолжается переходный период приспособления к новым общественно-экономическим требованиям к функционированию национальной экономики в условиях глобализации. Оттого наряду с ростом как главной составляющей процесса экономического развития стало принято расширять спектр исследования последнего как научного понятия и явления хозяйственной жизни за счет изучения сопровождающих его институциональных и структурных изменений⁵.

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982. 455 с.

² Матвеев Ю.В., Семенов Г.В., Трубецкая О.В., Шнякин К.В. Институциональные факторы экономического развития в условиях глобализации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 5 (127). С. 6-10.

³ Oppenländer K.H. Wachstumstheorie und Wachstumspolitik: die Strukturpolitik als Ansatzpunkt für eine innovationsbezogene Wachstumspolitik. München : Vahlen, 1988. 319 s.

⁴ Abdel-Fadil M. Transitional Problems from Reform in Growth: Safety Nets and Financial Efficiency in the Adjusting Egyptian Economy. OECD Development Centre // Technical Papers. 2001. № 102. 63 p.

⁵ Тодаро М.Г. Экономическое развитие. М. : Экономический факультет МГУ: ЮНИТИ, 1997. 671 с.

GROWTH AND DEVELOPMENT OF TRANSFORMING ECONOMIES

© 2016 Perepelkin Vyacheslav Alexandrovich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: slavaap@rambler.ru

Keywords: institutional environment, development, developing markets, reform, growth, market, structural shifts, transforming economy.

The article analyses use of terms "economic growth" and "economic development" in relation to economies of countries with developing markets. It shows specificity of use of economic growth theories under conditions observed in these countries, and substantiates a conclusion about convergence of content of studied concepts.

УДК 331.101

ОЦЕНКА РЕЛЕВАНТНОСТИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

© 2016 Пермяков Юрий Владимирович
аспирант
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону
E-mail: permyakov_mail.ru

Ключевые слова: кадровый потенциал, инструментарий оценки, стратегия развития компании.

Рассматриваются основные компоненты инструментария оценки инновационного потенциала трудовых ресурсов компании. Показано, что такая оценка позволит обеспечить повышение эффективности управления кадровым потенциалом предприятия.

В современных экономических реалиях, существенно усложнившихся в течение последних двух лет, в числе наиболее значимых участников последовательного, несмотря на санкции и внешнее давление, решения проблемы вывода национальной экономики на инновационную модель все больше выступают интеграционные формы бизнеса, имеющие региональный и межрегиональный, отраслевой и межотраслевой, а также производственный и инфраструктурный характер. Тестируемое реальной практикой достижение интегрированными компаниями высоких показателей происходит в результате объединения на стратегической платформе и ориентированных на реализацию общих целей потенциалов заинтересованных участников, и прежде

всего, их кадровой составляющей - ключевого носителя инновационной активности¹.

При этом следует отметить полиаспектный характер "инновационного проявления" кадрового потенциала: с одной стороны, это непосредственное проявление креативных качеств человеческих ресурсов, адекватных требованиям инновационного характера развития современной организации, занятых как непосредствен в производстве, так и в управлении; во-вторых, проявление процесса конкуренции компаний на рынке как конкуренции идей или конкуренции генераторов идей (работников); в-третьих, особые "инновационные способности" - умение самостоятельно вырабатывать инновации в процессе трудовой деятельности, быть открытыми ко всему новому, оценивать и воздействовать на внешнюю среду, перенимать опыт других компаний, и на основе всего этого уметь выстраивать перспективы развития своей организации.

В данном контексте под кадровым обеспечением инновационного развития компании можно понимать весь процесс управления персоналом, начиная с его найма, поддержания его постоянного развития, основывающиеся на потребностях инновационных процессов, происходящих или возможных к реализации предприятием. Поэтому непрерывное развитие персонала обусловлено постоянным внедрением новаций в организациях.

При рассмотрении стратегии инновационного развития организации в ее тесной взаимосвязи с кадровым обеспечением нередко встает вопрос о том, как можно оценить инновационную активность персонала. Для этого можно использовать различные методы, в том числе метод экспертных оценок. Однако многие организации, считая измерение инновационного потенциала работников трудным делом, разрабатывают собственные сложные системы инновационных метрик, что не всегда приводит к объективным результатам. Представляется, что подобная методика должна строиться на основе идеологии рейтинговых оценок, так как в этом случае она будет обладать рядом существенных преимуществ:

- масштабируемость и инвариантность к размеру, уровню предприятия, организации, числу работников²;
- возможность применения как для "внутренних", так и для "внешних" нужд предприятия (например, для оценки персонала организаций - потенциальных партнеров и смежников по инновационной деятельности);
- возможность внедрения элементов соревновательности в работу коллективов, занимающихся внедрением инноваций, так как позволит корректировать систему мотивации в условиях, когда традиционные методы трудно применимы и могут дать неоднозначные результаты;
- возможность использования не только для оценки наличного персонала предприятия и его смежников по инновационной деятельности, но и при приеме на работу новых сотрудников, в рекрутинговой деятельности, а также для принятия обоснованных кадровых решений в целом;
- возможность ее "нерейтингового" использования для оценки единичного объекта - одного работника или коллектива, при необходимости;

- применимость и адаптируемость к целям аттестации и перееаттестации как отдельных работников, так и коллективов;
- универсальность, применимость к работникам и коллективам любого направления и сферы научно-инновационной деятельности;
- легкость применения для целей оценки эффективности научно-инновационной деятельности;
- наличие элементов самооценки и оценки работниками друг друга, проводимых и обрабатываемых формализованными способами, позволяющих учесть в комплексном результате ряд важных неформальных и субъективных факторов уровня инновационного потенциала;
- простота использования, наглядность, высокая степень информативности;
- возможности сравнения любых работников и коллективов по уровню научно-инновационного потенциала³.

При этом формализованными являются принятые в официальной статистике показатели научной и инновационной деятельности (публикации, патенты на изобретения и проч.), неформализованными те, которые формируют качество инновационного потенциала работников (творческие, исследовательские способности, возможности к созданию нового, нетрадиционному мышлению, обработке и переосмыслению больших массивов разнородной информации, представлению результатов собственных исследований, их доведения до практической реализации и внедрения, умение работать в научно-исследовательском коллективе и т.д.).

Принятие на основе полученных оценок управленческих решений для инновационного развития кадрового потенциала организации реализуется исходя из сравнения ее потребностей и наличных трудовых ресурсов с использованием различных форм воздействия для приведения их в соответствие. Потребность компании определяется как необходимый для реализации инновационных проектов количественный и качественный состав кадрового потенциала в соответствии с выбранной стратегией развития организации. Результатом сравнения потребностей и ресурсов организации могут оказаться перестановки, передвижения, набор, обучение и т.д.⁴

Представляется, что основу действенного инструментария оценки инновационного потенциала трудовых ресурсов компании должны составлять следующие процедуры оценивания⁵:

- учет результативности индивидуального труда разработчиков и/или исполнителей инноваций, которая, помимо квалификации каждого сотрудника, учитывала бы критические в рамках конкретного инновационного проекта личностные характеристики, например, трудовую и технологическую дисциплину, инициативность и прочее;

- гибкость и простота использования. В рамках небольших проектов глубокая декомпозиция показателей зачастую является избыточной, а сам метод оценки - неоправданно трудоемким. Компании должны иметь возможность самостоятельного выбора степени детализации работ и определения важности каждого из этапов для каждого конкретного проекта;

- автоматизация процесса оценки. Время - наиболее ограниченный ресурс для небольших групп разработчиков, и перспектива долгих ручных расчетов может спровоцировать быструю поверхностную оценку на основе опыта разработчиков. Для избежания этого необходимо упростить процесс расчетов путем его автоматизации, это должно быть заложено в процедуру оценки что позволит избежать ошибок в вычислениях, а удобный интерфейс - производить переоценку временных затрат без привлечения разработчиков и выявлять наиболее узкие места в производственном процессе.

¹ Косенкова Е.Л. Организация, оценка и управление кадровым потенциалом сетевой компании: методы, инструменты, информационные технологии. Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012.

² Управление проектами : учебник / Л.Г. Матвеева [и др.] / Южный федеральный ун-т. Ростов н/ Д., 2009. Серия "Высшее образование".

³ Рощина Л.Н. Научно-инновационный потенциал промышленности: теория и методология исследования, инструментарий управления. М. : Вузовская книга, 2012.

⁴ Вотякова И.В. Компетенции и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации // Управление персоналом. 2008. № 4.

⁵ См.: Измайлов А.М. Влияние информационно-знаниевой среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. / редкол.: Л.В. Винницкий, Е.А. Захарова. С.Б. Синецкий, Г.И. Ладошина. 2014. С. 81-82; Измайлов А.М., Погорелова Е.В. Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 48-52; Измайлов А.М. Персонал как фактор повышения конкурентоспособности фармацевтического предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 26. С. 287-291.

ASSESSMENT OF RELEVANCE OF PERSONNEL POTENTIAL OF THE INNOVATION STRATEGY OF THE COMPANY

© 2016 Permyakov Yuriy Vladimirovich
Postgraduate
Southern Federal University, Rostov-on-Don
E-mail: permyakov_mail.ru

Keywords: personnel potential, the assessment tool, the development strategy of the company.

The article considers the main components of the toolkit of an estimation of innovative potential of the company. It is shown that such an assessment would allow to increase the efficiency of the human resources management of the enterprise.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА НА РЫНКЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

© 2016 Питимирова Анастасия Евгеньевна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: pitimirova@yandex.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: рынок логистических услуг, аутсорсинг, логистическая цепочка, PL-операторы.

Рассмотрена целесообразность применения аутсорсинга в логистике и соответствие функций аутсорсинговых операторов всех уровней в современных условиях.

В деятельности любого предприятия логистика является инструментом успешной конкурентной борьбы. Особое место в логистике занимает аутсорсинг логистических услуг. Применение аутсорсинга в деятельности предприятия является эффективным способом снижения затрат на логистические бизнес-процессы в рамках стратегии минимизации инвестиций в непрофильные функции предприятия¹.

Передача логистических функций на аутсорсинг для отечественных предприятий является новой технологией, требующей тщательного изучения мирового опыта и поиска путей внедрения с учетом специфики развития российского рынка логистических операторов. Процессы снабжения сбыта значительно усложнились, поэтому уровень логистических знаний в течение всей цепочки создания стоимости постепенно превратился в ключевой фактор успеха. В связи с этим на отечественном рынке увеличилась потребность на услуги PL-провайдеров².

Термин "аутсорсинг" означает сокращение или отказ от собственного бизнес-процесса, как правило, неключевого или некоммерческого для предприятия и передачу его специализированным компаниям.

Аутсорсинг - это передача одной компанией определенных процессов или функций на выполнение другой компании, которая более компетентна в этом. Другими словами, аутсорсинговые компании сделают ту работу, которую вам делать или невыгодно, или нет для этого своих специалистов.

Аутсорсинг является одной из самых современных и успешных бизнес-моделей, дающий возможность достичь реальных конкурентных преимуществ. Постепенно происходит переход от построения внутренних логистических схем на предприятии до передачи логистическим операторам управления цепями поставок. для целесообразности применения аутсорсинговых систем рассмотрим потребность отечественных предприятий в аутсорсинга

логистических решений с помощью логистической цепочки от производителя до потребителя³.

Цепь логистических функций является интегрированной структурой, в рамках которой предприятие объединяет усилия со своими поставщиками, для эффективного доведения продукции до своих потребителей.

Суть анализа логистической цепи сводится к следующим положениям:

- Стоимость товара формируется на протяжении всей цепочки поставок, отражаясь критическим образом только на последней стадии - стадии продажи конечному потребителю;

- На стоимости товара в пункте конкретного продажи критическим образом сказывается общая эффективность операций по всей цепочке поставок;

- Наиболее управляемыми, с точки зрения стоимости, являются начальные стадии производства товара, наименее управляемыми - последние стадии продаж⁴.

Управление цепочкой поставок, прежде всего, позволяет синхронизировать операции, связывая разнородные бизнес-единицы в стройную управляемую систему, направленную на эффективное удовлетворение требований конечного потребителя. Как показывает опыт работы российских предприятий, передача логистики на аутсорсинг по такой схеме, позволяет снизить общую сумму соответствующих расходов на 15-20%.

Сочетание эффективности применения логистики и тенденции концентрации предприятий на основных видах деятельности не отвлекаясь на непрофильные дает широкие возможности для развития рынка логистического аутсорсинга и специализированных логистических посредников. Согласно общепринятой классификации логистического обслуживания, данный рынок делится на четыре уровня каждый из которых имеет свои определенные особенности.

Логистика первого уровня (first party logistics - 1PL) - это внутренняя логистика, где все услуги по транспортировке, складскому хранению, таможенным операциям и сопутствующим сервисом сосредоточены внутри компании-заказчика.

Логистика второго уровня (second party logistics - 2PL) - это внешняя логистика. В этом случае одна или несколько операторов выполняют для заказчика базовые логистические услуги: транспортировка, складское хранение. В этом секторе находится весь украинский рынок логистических услуг. Если транспортная логистика, которая сосредоточена на перевозке, удовлетворяет потребности промышленности и торговых предприятий, то на складские услуги спрос значительно превышает предложение.

Логистика третьего уровня (third party logistics - 3PL) - внешняя логистика. Логистические услуги этого уровня сосредоточены на комплексном управлении процессами транспортировки и хранения грузов. Это означает, что провайдер не только транспортирует груз, но и выполняет все услуги экспедиции (в том числе таможенной чистки). На сегодняшний день услуги

данного уровня в России предоставляют несколько операторов, но со значительными поправками.

Логистика четвертого уровня (fourth party logistics - 4PL) - внешняя и внутренняя логистика. Компания выполняющая функции 3PL-оператора логистических услуг, также обязуется выполнять функции планирования логистических операций, ведение документации и т.д.

Использование аутсорсинга избавляет от целого ряда проблем, связанных с реализацией транспортных бизнес-процессов, позволяет предприятиям сосредоточиться на своих основных видах деятельности, повышает конкурентные преимущества на рынке за счет применения внутренних резервов повышения рентабельности. Среди положительных сторон аутсорсинга также выделяют следующие:

1. Снижение стоимости реализации бизнес-процесса (сокращение и контроль расходов; высвобождение внутренних ресурсов компании для других целей

2. Повышение качества продуктов и реализуемых услуг (сосредоточение компании на основной деятельности; использование специализированного оборудования, знаний, технологий).

3. Снижение рисков, связанных с реализацией бизнес-процесса (сокращение влияния неуправляемых факторов; распределение и частичная передача другой компании рисков; способность гибко реагировать на рыночные изменения и внутренние проблемы предприятия)⁵.

Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения конкурентоспособности необходимо активное внедрение аутсорсинга высших уровней (3PL и 4PL логистики). Аутсорсинг логистических услуг для отечественных предприятий - это прежде всего эффективная организация логистической цепи от производителя до потребителя, позволяющая сосредоточиться на профильной деятельности и переместить освобожденные ресурсы на перспективные отрасли и проекты.

¹ Рудая И.Л. Аутсорсинг и практика современного бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2007. № 6 (23).

² Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика : монография. М. : ИНФРА-М, 2013. 112 с.

³ См.: Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Инфра-М, 2009. 320 с.; Белоусова А.Н. Роль сферы услуг в рыночной экономике России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 3 (101).

⁴ Карпова Н.П., Федечкина И.В. Концепции взаимодействия контрагентов в цепях поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102).

⁵ Шеянова А.Н. Аутсорсинг: возможность или необходимость // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2006. № 1 (13).

ADVANTAGES OF WAREHOUSE PROCESSING AND CARGO STORAGE

© 2016 Pitimirova Anastasiya Evgenyevna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: pitimirova@yandex.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: market of logistics services, outsourcing, logistics chain, PL-operators.

In the article expedience of application of outsourcing in logistic and accordance of functions of outsourcing operators of all levels is analyzed in modern terms.

УДК 339.187

АНАЛИЗ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016 Пичкуров Сергей Николаевич
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Пенькова Анастасия Олеговна
студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: PICHKUROVSN56@MAIL.RU, nastya.penkova.95@mail.ru

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные средства, оборачиваемость, торгово-сбытовая организация.

Исследованы теоретические аспекты оборачиваемости оборотного капитала, которые применяются на практике, на примере торгово-сбытовой организации ООО "ПромШар".

Общеизвестно, что эффективность функционирования и финансовая устойчивость организации во многом определяется обеспеченностью оборотным капиталом, его структурой и уровнем использования. Управление оборотными активами - одно из наиболее значимых функциональных направлений системы управления предпринимательской структурой.

Управление оборотным капиталом - это система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с его формированием в необходимом и достаточном объеме при наименьших затратах и эффективным использованием оборотного капитала в различных видах деятельности предприятия. Правильная стратегия управления оборотным капиталом повышает эффективность его функционирования.

Оборотный капитал является составной частью ресурсного потенциала предприятия. Управление оборотными средствами играет значительную роль в повышении эффективности функционирования предприятий, улучшении их конкурентных позиций на рынке.

Оборотные средства (оборотный капитал) - это часть капитала предприятия, вложенного в его текущие активы. Элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство. Часть оборотного капитала постоянно находится в сфере производства - производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция на складе и т.д., а другая часть в сфере обращения - отгруженная продукция, дебиторская задолженность, денежные средства, ценные бумаги и т.д.

Оборотные средства торговли - это совокупность денежных средств, инвестированных в сферу обращения для создания необходимых материальных и товарных запасов. Их особенностью является необычное распределение удельного веса - 90% составляют товарные запасы, 5% денежные средства и 5% средства в расчетах.

Именно оборотные средства занимают основное место в составе средств торговых организаций, каким и является исследуемое предприятие ООО "ПромШар". Организация функционирует в сфере оптово-розничной торговли с 2011 г. и занимается реализацией подшипников различной модификации.

Об эффективности использования организацией оборотных средств судят по разным показателям оборачиваемости.

Оборачиваемость средств - это продолжительность прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Для ее измерения используют следующие показатели:

Продолжительность одного оборота в днях

$$T_{об} = TA \cdot \frac{T}{S}.$$

Коэффициент оборачиваемости, т.е. число оборотов, совершаемых оборотными средствами за период (раз)

$$K_{об} = \frac{S}{TA}.$$

Коэффициент загрузки средств в обороте, то есть стоимость оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от продаж продукции (руб./руб.)

$$K_з = \frac{TA}{S}.$$

Для расчета экономического эффекта от ускорения оборачиваемости рассчитывают показатель относительной экономии(перерасхода) оборотных средств($\Delta TA_{отн}$), отражающего высвобождение(привлечение) средств из оборота организации:

$$\Delta TA_{отн} = (T_{об}^1 - T_{об}^0) \cdot \frac{S}{T}$$

Для анализа результатов следует учитывать, что могут сложиться три возможные ситуации:

- 1) $\Delta TA_{отн} < 0$, т.е. произошло высвобождение оборотных активов из оборота, так как повысилась интенсивность их использования;
- 2) $\Delta TA_{отн} > 0$, т.е. произошло дополнительное привлечение оборотных активов в оборот, так как понизилась интенсивность их использования;
- 3) $\Delta TA_{отн} = 0$, т.е. не произошло ни высвобождения, ни дополнительного привлечения оборотных активов, так как интенсивность их использования осталась неизменной.

Высвобождение оборотных средств из оборота - положительное явление, так как для обеспечения того же уровня текущей деятельности предприятия стала требоваться их меньшая сумма, и наоборот, дополнительное привлечение оборотных средств следует рассматривать как отрицательное явление, так как для поддержания данного уровня текущей деятельности предприятия стала требоваться их большая сумма.

Для более детального анализа рассчитываются отдельные обобщающие и частные показатели. (см. табл.1)

Таблица 1

Расчет оборачиваемости текущих активов

Показатель	Формула расчета	Рекомендуемые тенденции
Оборачиваемость текущих активов, раз	Выручка (нетто) от продаж : Средняя за период стоимость текущих активов	Рост значений
Оборачиваемость запасов, раз	Себестоимость реализованной продукции : Средняя за период стоимость запасов	То же
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	Выручка (нетто) от продаж : Средняя за период сумма дебиторской задолженности	То же
Время обращения дебиторской задолженности, дн	Количество дней в году : Оборачиваемость дебиторской задолженности	Снижение значений
Средний возраст запасов, дн	Количество дней в году : Оборачиваемость запасов	То же
Операционный цикл, дн	Время обращения дебиторской задолженности + Средний возраст запасов	То же

Рассмотрим значения описанных показателей применительно к ООО "ПромШар" (табл. 2).

Таблица 2

Показатели оборачиваемости оборотного капитала				
Показатель	Период			
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014
Продолжительность одного оборота, дн ($T_{об}$)	55,59	99,55	195,36	98,66
Коэффициент оборачиваемости, раз ($K_{об}$)	6,48	3,62	1,84	3,65
Коэффициент загрузки средств в обороте, руб./руб. (K_3)	0,15	0,28	0,54	0,27

Для наглядности построим диаграмму, отражающую темпы прироста исследуемых показателей (см. рис. 1).

Темп прироста

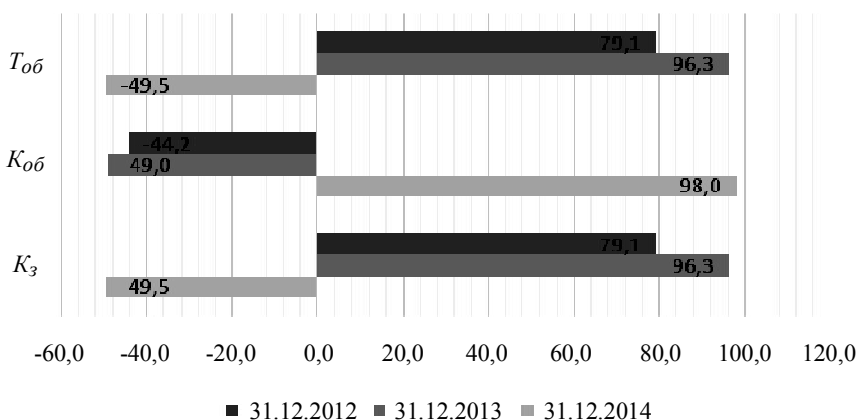


Рис. 1. Темпы прироста показателей оборачиваемости оборотного капитала

Средняя продолжительность одного оборота в 2012 г. составила 99,55 дн, что больше того же показателя за 2011 г. почти на 44 ед. К 2013 г. продолжительность одного оборота снова повысилась на 96,3%, а через год вернулась на приблизительно тот же уровень, составив 98,7 дн. Уменьшение продолжительности оборота отражает ускорение оборачиваемости средств.

Рост коэффициента оборачиваемости к концу анализируемого периода свидетельствует о повышении эффективности использования оборотных средств. Если на протяжении предыдущего периода наблюдается тенденция к снижению оборачиваемости за год в среднем на 44 раза, то к 2014 г. показатель составил 3,65, демонстрируя прирост на 98 процентных пунктов.

Коэффициент загрузки средств в обороте составил 0,15 и 0,28 пунктов в 2011 и 2012 гг., соответственно. В 2013 г. наблюдается резкое повышение на 96%, а затем падение на 49% к 2014 г. В отчетном периоде показатель был равен 0,27.

Рассчитаем экономический эффект для каждого анализируемого года (см. табл. 3).

Таблица 3

Экономический эффект оборачиваемости средств

Экономический эффект ($\Delta Ta_{\text{отн}}$)		
Год	Расчет	Результат, тыс. руб.
2012	$(99,55 - 55,59) \cdot 77\,459/360$	9458,3
2013	$(195,36 - 99,55) \cdot 126\,535/360$	33\,678,5
2014	$(98,66 - 195,36) \cdot 149\,930/360$	-40274

В 2012-2013 гг. произошло дополнительное привлечение оборотных активов в оборот в размере 9458,3 тыс. руб. и 33678,5 тыс. руб., соответственно. Это значит, что для функционирования стало требоваться большее количество оборотных средств в результате понижения интенсивности их использования.

Отрицательное значение эффекта в 2014 г. означает, что в связи с ускорением оборачиваемости оборотного капитала на 96 дн произошло относительное высвобождение оборотных активов из оборота на сумму 40 274 тыс. руб.

Чтобы подробнее проанализировать оборачиваемость капитала, рассчитаем ряд дополнительных показателей (см. табл. 4).

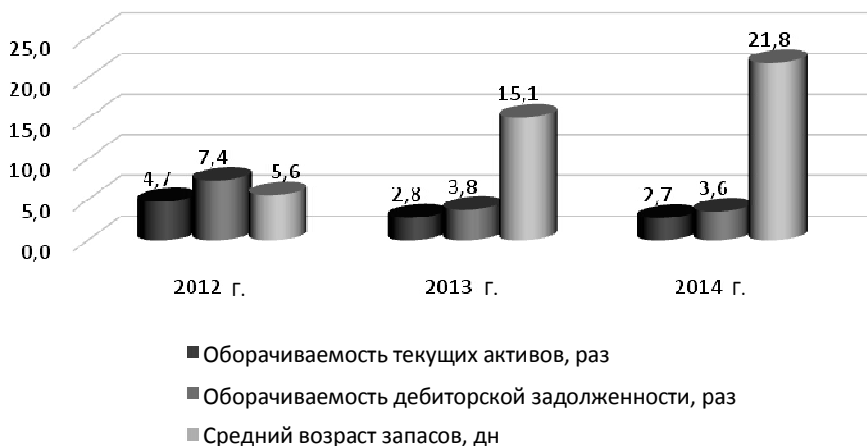
Таблица 4

Расчет показателей оборачиваемости текущих активов

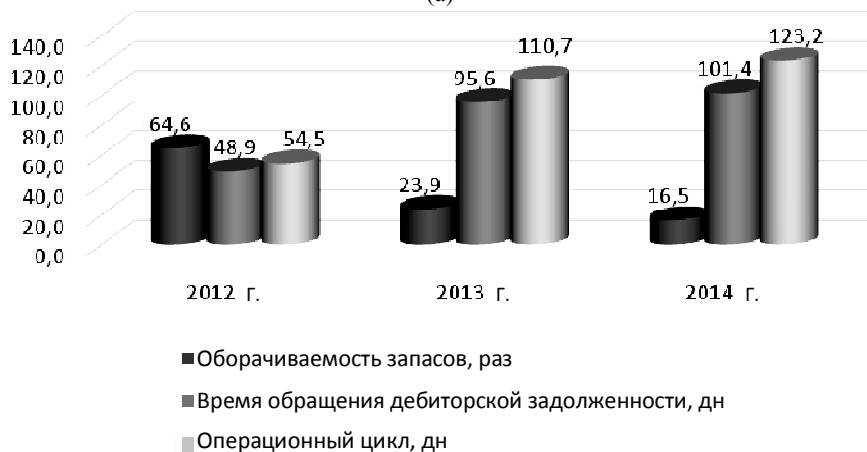
Расчет показателей оборачиваемости текущих активов			
Показатели	Период		
	2012	2013	2014
Оборачиваемость текущих активов, раз	4,75	2,78	2,72
Оборачиваемость запасов, раз	64,65	23,87	16,48
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	7,36	3,77	3,55
Время обращения дебиторской задолженности, дн	48,93	95,61	101,36
Средний возраст запасов, дн	5,57	15,08	21,85
Операционный цикл, дн	54,50	110,69	123,21

Как видно из таблицы, результаты расчета сильно отличаются по величине, поэтому целесообразно разбить коэффициенты на две группы для построения графика, чтобы рисунок получился наглядным. (см. рис.2)

Оборачиваемость текущих активов в целом имеет тенденцию к снижению за анализируемый период с 4,7 до 2,7, это говорит о неэффективном использовании оборотного капитала. Чтобы понять причины снижения показателей, необходимо проанализировать частные коэффициенты.



(а)



(б)

Рис. 2. Изменение показателей по годам:

а) оборачиваемости текущих активов, оборачиваемости дебиторской задолженности, среднего возраста запасов

б) оборачиваемости запасов, времени обращения дебиторской задолженности, операционного цикла

Оборачиваемость запасов снизилась на 48,2 и составила к 2014 г. 16,5. Такое сильное снижение говорит о чрезмерном количестве запасов на предприятии и необходимости каким-либо образом уменьшать их число. Средний возраст запасов задержался на уровне 22 дн, в результате увеличения этого показателя в 2013 г. на 9 дн и в 2014 г. на 7 дн.

Такая же ситуация с оборачиваемостью дебиторской задолженности, которая снизилась с 7,4 до 3,6. Соответственно время обращения дебитор-

ской задолженности увеличилось до 101 дн., что является слишком высоким показателем.

Все вышеуказанные факторы повлияли на длину операционного цикла, который достиг 123 дн. Из полученных данных можно сказать, что ООО "ПромШар" неэффективно использует свой оборотный капитал, допуская чрезмерное количество запасов и дебиторской задолженности.

Чтобы ускорить оборачиваемость, необходимо:

- 1) полностью и ритмично выполнять планы хозяйственной деятельности;
- 2) совершенствовать организацию торговли, внедрять прогрессивные формы и методы продажи;
- 3) совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
- 4) свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов;
- 5) сократить долгосрочную дебиторскую задолженность.

Такие действия повлияют на размер выручки, что благоприятно для организации.

Рассчитаем, что произойдет при уменьшении запасов и дебиторской задолженности на 15%, оставив другие показатели неизменными. Такие преобразования носят длительный характер, поэтому имеет смысл проанализировать 2 последующих периода (табл. 5).

Таблица 5

**Скорректированные данные баланса и отчета о финансовых результатах,
тыс. руб.**

Показатели	Период			
	2013	2014	2015	2016
Выручка	126 535	149930	149930	149930
Запасы	8162	8125	6906	6906
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	4783	1519	1519	1519
Дебиторская задолженность	54 317	30 110	25 594	25 594
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1407	1285	1285	1285
Прочие оборотные активы	0	51	51	51
Итого	68 668	41 090	35 355	35 355
Баланс	68 992	41 090	35 355	35 355

Имея эти данные, произведем расчет показателей (см. табл. 6).

Как видно из табл. 6, оборачиваемость и текущих активов, и запасов, и дебиторской задолженности увеличились по сравнению с отчетным периодом в среднем на 2,2 раза, особенно заметен рост оборачиваемости запасов.

Остальные три коэффициента снизились, что демонстрирует ухудшенные состояния оборотного капитала на предприятии. Наибольший спад, на 38 дн., наблюдается по времени обращения дебиторской задолженности, что сильно влияет на операционный цикл.

Показатели оборачиваемости по измененным данным

Показатели	Период		
	2014	2015	2016
Оборачиваемость текущих активов, раз	2,72	4	4
Оборачиваемость запасов, раз	16,48	19,95	21,71
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	3,55	5,38	5,86
Время обращения дебиторской задолженности, дн.	101,36	66,88	61,45
Средний возраст запасов, дн.	21,85	18,05	16,58
Операционный цикл, дн.	123,21	84,92	78,04

Такая положительная тенденция сохраняется и на последующий период, что наглядно видно из таблицы. При установлении показателей на заданном уровне к 2016 г. возможно уменьшение времени оборачиваемости дебиторской задолженности на 5 дн по сравнению с предыдущим периодом. Операционный цикл в таком случае сократиться на 7 дн.

Эти заметные улучшения позволят организации функционировать более рационально и эффективно.

1. Мельник М.В., Соцкова С.И., Шатунова Г.А. Экономический анализ в схемах и таблицах : учебник. Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. 464 с.

2. Мокий М.С., Азоев О.В., Ивановский В.С. Экономика фирмы: учебник и практикум для бакалавров / под ред. М. С. Мокия. М. : Юрайт, 2012. 335 с.

3. Образцова О.И. Статистика предприятий и бизнес-статистика : учеб. пособие. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 698 с.

4. Стрельцов А.В. Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С. 37-44.

5. Шерemet А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник М. : Инфра-М, 2009. С. 247.

ANALYSIS OF WORKING CAPITAL OF COMMERCE ORGANIZATION

© 2016 Pichkurov Sergey Nikolaevich
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Penykova Anastasiya Olegovna
Student

Samara State University of Economics

E-mail: PICHKUROVSN56@MAIL.RU, nastya.penkova.95@mail.ru

Keywords: working capital, current assets, turnover, commerce organization.

There is reviewed theoretical sides of turnover of working capital. Its practically usage is considered through information of the commerce organization LLC "PromShar".

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

© 2016 Плаксина Ирина Анатольевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: plaksina_irina@bk.ru

Ключевые слова: государственное управление, инновации в государственном управлении, управленческие инновации, высшее образование.

Рассмотрены особенности внедрения инноваций в системе государственного управления. Сформулировано авторское определение инноваций в сфере государственного управления высшим образованием.

Наблюдаемый в мировой экономике переход на инновационный путь развития - объективная реальность, с которой не может не считаться ни одно государство. Это относится и к России, потенциал инновационной трансформации социально-экономической системы которой нужно реализовать в наиболее короткие сроки, найти способ его увеличения за счет использования дополнительных возможностей¹. Переход Российской Федерации от экспортно-сырьевого к инновационно ориентированному типу экономического развития обуславливает качественное изменение сферы государственного управления, прежде всего, на основе реализации инновационного подхода. Понятие "инновация", которое раньше употреблялось в узко экономическом смысле, в настоящее время все шире используется в управленческом контексте. Инновационная деятельность в сфере государственного управления требует существенного расширения круга подходов и инструментов, которые традиционно использовались в данной области.

Особую актуальность приобретает внедрение инноваций в системе государственного управления высшим образованием, поскольку уровень развития высшего образования является важнейшим фактором роста конкурентоспособности государства в целом. Современные перспективы развития мировых образовательных систем определяются широким спектром инноваций в мировой экономике².

Система государственного управления высшим образованием представляет собой сложное образование, состоящее из нескольких элементов и подсистем, которые являются самостоятельными, но вместе с тем тесно взаимодействуют между собой (рис. 1):

- субъект управления;
- объект управления;
- взаимодействие субъекта и объекта (прямая и обратная связи).

Субъект управления включает в себя три подсистемы:
 - подсистему стратегического управления (Президент РФ, Совет Федерации, Правительство РФ и др.);

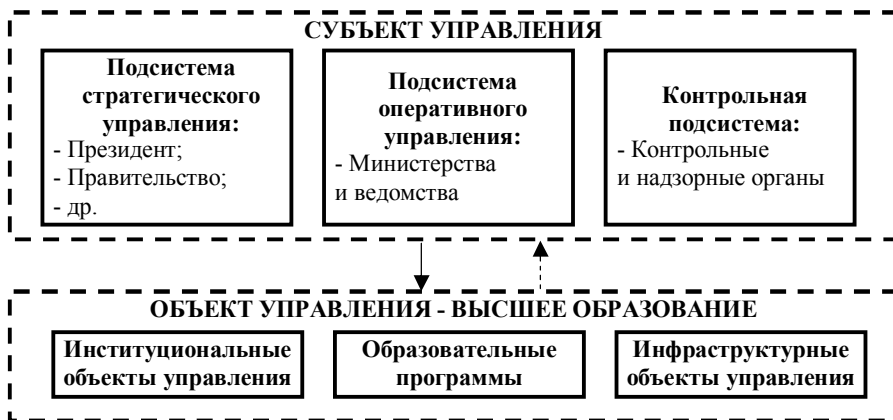


Рис. 1. Система государственного управления высшим образованием

- подсистему оперативного управления (Министерство образования и науки РФ и министерства образования и науки субъектов федерации);
 - контрольную подсистему (Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки).

В качестве объекта государственного управления выступает высшее образование в целом, которое может быть представлено в виде совокупности элементов:

- институциональные объекты управления (высшие учебные заведения);
 - образовательные программы;
 - инфраструктурные объекты управления (ассоциации и объединения вузов).

Взаимосвязь между субъектами и объектами системы государственного управления высшим образованием обусловлена наличием прямых и обратных связей: прямые связи определяют характер управленческого воздействия субъекта на объект, а обратные формируются из информационных потоков, поступающих от объекта управления к субъекту. Управленческое воздействие субъекта на объект отражает суть самого государственного управления в сфере высшего образования.

Государственное управление всегда было достаточно консервативным видом человеческой деятельности. Однако тенденции последних лет свидетельствуют о том, что инновации начинают проникать и в государственное управление, причем это проникновение объективно необходимо для повышения результативности и эффективности самого государственного управления, поскольку в условиях ускорения социально-экономических процессов традиционные методы и формы государственного управления становятся недостаточно оперативны и эффективны.

Существуют различные признаки классификации инноваций. Одним из наиболее распространенных является признак содержания (внутренней структуры), на основе которого выделяют две основные группы инноваций: технологические и нетехнологические.

К технологическим инновациям относятся все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс⁴. Технологические инновации подразделяются на продуктовые (инновации, позволяющие создавать новые товары) и процессные (инновации, позволяющие использовать новые технологические процессы для производства как традиционных, так и нетрадиционных товаров. Нетехнологические инновации предполагают изменения в управлении, культуре и общественных услугах. Основной разновидностью нетехнологических инноваций выступают управленческие инновации, направленные на изменения в системе управления.

Развернутое определение управленческих инноваций (нововведений) представлено в работе Е.Т. Гребнева: "Под управленческим нововведением понимается любое целенаправленное изменение технологии управления, ориентированное на замену существующего механизма управления или его элементов с целью ускорения, облегчения или улучшения выполнения поставленных задач"⁵.

В отличие от технологических инноваций, которые дают ощутимые, а часто и измеримые преимущества объекту управления, эффект от совершенствования управления через введение новшеств, не так заметен, зачастую неизмерим. Но обычно не оценивается тот факт, что именно управленческие инновации обеспечивают эффективную реализацию технологических инноваций.

Таким образом, инновации в сфере государственного управления относятся к категории управленческих инноваций, но косвенно могут быть связаны и с технологическими инновациями, поскольку, с одной стороны, внедрение новых управленческих практик требует изменения применяемых технологий, а с другой стороны, проникновение новых технологий в государственное управление приводит, как правило, к необходимости изменения структуры управления (рис. 2).

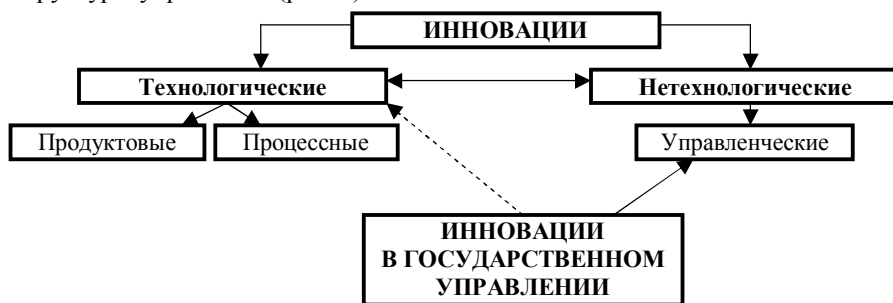


Рис. 2. Место инноваций в государственном управлении в системе инноваций (по содержанию)

Специфика инноваций в сфере государственного управления обусловлена следующими ключевыми обстоятельствами:

1) внедрение инноваций в системе государственного управления оказывает значительное воздействие на социально-экономическую сферу жизни общества, что создает дополнительную социальную ответственность государства;

2) инновации в системе государственного управления в силу их высокой социальной направленности не могут оцениваться только на основе показателей экономической эффективности;

3) инновационный процесс в системе государственного управления "отстает" от инновационного процесса в сфере бизнеса и жизни общества, что обусловлено длительностью процессов апробации, предварительного обсуждения и анализа последствий внедрения инноваций.

Особое значение имеет исследование инноваций в сфере государственного управления высшим образованием, поскольку уровень развития высшего образования является важнейшим фактором роста конкурентоспособности государства в целом

Анализ подходов к пониманию управленческих инноваций и исследование специфики высшего образования как объекта управления позволили сформулировать авторское определение категории "инновации в сфере государственного управления высшим образованием". По нашему мнению, инновации в сфере государственного управления высшим образованием представляют собой изменение инструментов взаимодействия субъектов управления (подсистемы стратегического, оперативного управления и контрольная подсистема) и объектов управления (институциональные объекты, образовательные программы, инфраструктурные объекты), основанное на использовании лучших управленческих технологий и практик с целью повышения эффективности взаимодействия в системе управления.

Таким образом, инновации в сфере государственного управления высшим образованием, являясь управленческими инновациями, возникают в сфере взаимодействия субъекта и объекта управления (см. рис. 1) и направлены на качественное улучшение объектов управления (повышение эффективности функционирования высших учебных заведений, совершенствование образовательных программ, развитие инфраструктурных объектов). Вместе с тем, к инновациям в сфере государственного управления высшим образованием можно отнести и некоторые технологические инновации, внедряемые в субъектах управления (например, в Министерстве образования и науки РФ) и создающие условия для реализации новых управленческих инструментов.

Внедрение инноваций в системе государственного управления высшим образованием становится важнейшим условием развития современного общества, что обуславливает необходимость дальнейшего изучения данного вопроса.

¹ Инновационный потенциал региональной экономики в системе экономических циклов : монография / Гродская Г.Н., Егоров К.Ю., Королева Е.Н. [и др.]; науч. ред. А.П. Жабин. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. 364 с.

² *Хасаев Г.Р., Ашмарина С.И.* Основные тренды развития и перспективы повышения конкурентоспособности системы высшего образования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 8 (118). С. 62.

³ *Деменко А.Е.* Организационно-методический инструментарий инновационного развития системы государственного управления : дис. ... канд. экон. наук. Ханты-Мансийск, 2015. С. 8.

⁴ *Асаул А.Н.* Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул, Б.М. Карпов, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов. СПб. : АНО ИПЭВ, 2008.

⁵ *Гребнев Е.Т.* Управленческие нововведения. М. : Экономика, 2008. 312 с.

INNOVATION IN PUBLIC ADMINISTRATION OF HIGHER EDUCATION

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

Keywords: public administration, innovation in public administration, management innovations, higher education.

The features of innovation in public administration are considered. Author's definition of innovation in public administration of higher education is formed.

УДК 311.2

РОЛЬ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Полховская Полина Дмитриевна
магистрант

© 2016 Карпова Наталья Петровна
доктор экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: pol.polhovskaia@yandex.ru

Ключевые слова: логистика, логистическая интеграция, склад.

Рассмотрены значимость складского хозяйства как звена логистической цепи, понятие и сущность логистики.

Роль складского хозяйства как элемента логистической инфраструктуры сложно переоценить, ведь склады по своей сути являются одним из самых важных, значимых элементов логистической системы, образуя одну из основных подсистем логистической цепи¹. В свою очередь, логистика - это деятельность, направленная на рациональное управление материальными и сопутствующими информационными, финансовыми, сервисными потоками, при котором оптимизируются совокупные издержки. Сущность логистики в целом состоит в интеграции и обеспечении взаимодействия стадий и участников процесса товародвижения, управлении материальным потоком на основе сопровождающей его информации с целью доставки необходимых товаров в нужное место в требуемое время с минимальными издержками. По мнению многих специалистов в сфере логистики, склад - это элемент товаропроводящей цепи².

Логистическая интеграция может рассматриваться как путь к эффективной работе компании посредством достижения функциональными областями наибольшей результативности, направленной на поддержку производства, дистрибуцию, снабжение, а также на транспортировку, управление запасами, закупками и заказами, в том числе и складирование. Интегрированная логистическая система включает в себя всю совокупность процедур вплоть до получения клиентом товара, включая послепродажный сервис.

Использование концепции интегрированной логистики в деятельности современных компаний является выигрышной, поскольку она сглаживает разногласия функциональных подразделений внутри фирмы, способствуя сокращению издержек, получению оптимальных решений и повышению качества логистического обслуживания. Чем качественнее оказан послепродажный сервис, тем выше конкурентоспособность у предприятия в целом, поэтому необходимо уделить этому вопросу должное внимание. Склад здесь играет важную роль, потому что чаще всего движение материального потока идет через склад, при этом стоимость продукта, соответственно, увеличивается. Таким образом, если возникают какие-либо проблемы с функционированием склада, это отражается на рационализации движения материального и сопутствующих потоков в логистической цепи, а также на росте издержки обращения. Поэтому складирование продукции целесообразно только тогда, когда оно позволит снизить издержки или улучшить качество логистического сервиса.

Складская логистика является одной из наиболее актуальных функциональных областей науки логистики. Как сфера деятельности, складская логистика определяет принципы работы с элементами материальных потоков в инертном состоянии в форме запасов³. На разных стадиях производства, в процессе движения материальных и сопутствующих потоков всегда необходимы соответствующие места, где будут содержаться запасы, начиная от добычи сырья и кончая получением готового продукта конечным потребителем.

Склад - это определенное сооружение, которое состоит из взаимосвязанных и, как правило, взаимозависимых элементов, имеет определенную

структуру, основанную на взаимосвязи этих элементов, выполняет ряд функций. Но склады бывают разные и в каждом отдельном случае параметры складской системы могут существенно отличаться друг от друга, так же как ее элементы и структура в целом. Для каждого конкретного склада существуют свои индивидуальные требования, также необходимо понимать, для чего нужен склад, какие у него функциональные задачи, при этом любые затраты должны быть экономически оправданы, т.е. любые капиталовложения должны быть целесообразны. Цель складирования - выполнение логистических функций грузопереработки с целью обеспечения высокого уровня обслуживания потребителей и низких затрат. Эта цель подразумевает выполнение ряда задач, например:

- хранение материальных ресурсов в необходимых условиях;
- обеспечение высокого уровня обслуживания потребителей;
- минимизация затрат при высоком качестве операций;
- эффективный контроль за перемещением материалов;
- быстрое выполнение складских операций;
- возможность хранения всего ассортимента необходимых материалов⁴.

На складах создаются необходимые технические и организационные условия для комплектации грузов, концентрации и распределения запасов. Т.е. склад необходим для того, чтобы в нем концентрировалось необходимое количество запасов сырья или готовой продукции, а также для бесперебойного процесса производства и выполнения заказов потребителей.

Процесс планирования в логистике складирования берет начало с решения множества логистических вопросов и решения задач как стратегического, так и оперативного характера. При этом чаще всего эти вопросы пересекаются между собой, они взаимозависимы, поэтому подход к ним должен быть тщательно спланирован.

В рамках стратегического планирования изначально необходимо определить стратегические цели и задачи, определяющие структуру складской сети логистической системы. По факту, складское хозяйство должно помочь предприятию максимально охватить рынок продаж, адаптироваться к изменениям окружающей среды, при этом потери от упущенных продаж должны быть минимальны⁵.

Территориальное размещение складов и их количество определяются мощностью материальных потоков и их рациональной организацией, спросом на рынке сбыта, концентрацией потребителей на определенной территории, относительным месторасположением поставщиков и потребителей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что процесс хранения и переработки - это важнейшие элементы логистических систем. Они позволяют преодолеть временные, пространственные, количественные и качественные несоответствия между наличием и потребностью в материалах в процессах производства, реализации и потребления.

¹ Карпова Н.П. Инфраструктура логистических процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 3 (77). С. 26.

² Карпова Н.П., Шеховцов А.А. Автоматизация управления складским технологическим процессом // Современные научные исследования. 2014. Вып. 2 Концепт. ART 54901. URL: <http://e-concept.ru/2014/54901.htm>. Гос. рег. Эл № ФС 77- 49965.

³ Агафонова А.Н., Шумакова В.Н. Условия эффективного функционирования склада в логистической системе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102). С. 11

⁴ Волгин В.В. Склад: организация и управление. М. : Дашков и К°, 2012. 400 с.

⁵ Гаджинский А. М. Логистика : учеб. для высших и средних специальных учебных заведений. 20-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К°, 2013. 420с.

THE ROLE OF THE WAREHOUSE IN THE LOGISTIC SYSTEM OF THE ENTERPRISE

© 2016 Polkhovskaya Polina Dmitrievna
Undergraduate

© 2016 Karpova Natalya Petrovna
Doctor of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: pol.polhovskaia@yandex.ru

Keywords: logistics, logistics integration, storage.

The article discusses the importance of storage as a link of the logistics chain. It as well as describes the concept of logistics and reveals her identity.

УДК 339.1:631

РОЛЬ ЛОГИСТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Полянская Юлия Сергеевна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: yuliya.polyanskaya94@yandex.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: логистика, сельское хозяйство, управление потоками в рамках сельскохозяйственного предприятия.

Рассматривается роль логистики в деятельности сельскохозяйственных предприятий. Анализируется эффективность применения принципов логистики на сельскохозяйственных предприятиях страны.

На сегодняшний день в зарубежной и отечественной практике сформировалась достаточно обширная теоретическая база знаний и воззрений ученых на логистику с учетом постановки текущих и перспективных задач. Трактовка данного термина получила достаточно широкое распространение.

Существует разнообразное число версий происхождения "логистики", к примеру, ученые выделяют следующие источники возникновения:

- военное дело,
- торговля,
- сфера хозяйственной деятельности.

"Исторически понятие "логистика" носило военный характер и обозначало целенаправленную деятельность тыловых служб по обеспечению войск всем необходимым. На протяжении многих веков военная логистика оставалась важнейшим слагаемым военной стратегии всех великих государств"¹.

Сфера же хозяйственной деятельности - как источник возникновения науки о логистике довольно редкая точка зрения в плане формирования логистической деятельности. Однако во французской транскрипции слово логистика звучит как "лоджистик", что в переводе на русский язык означает "дом или домашнее хозяйство".

Диапазон направленности логистики не ограничен конкретно одним предприятием, специализирующимся только на одном виде деятельности. Наоборот, в последнее время наметилась тенденция применения теоретических основ, принципов и правил логистики в абсолютно разных секторах экономики.

Так, например, "логистика в агропромышленном комплексе (далее - АПК) - это наука и практика управления материальными потоками в сфере производства, распределения, обмена и потребления продукции сельского хозяйства, включая ресурсное обеспечение АПК и сбыт готовой продукции комплекса с целью наиболее полного удовлетворения потребностей населения и народного хозяйства в сельскохозяйственном сырье и продуктах его переработки"².

Важной отраслью экономики Российской Федерации является сельское хозяйство: в сфере растениеводства производится свыше 40% всей аграрной продукции государства, из сельскохозяйственного сырья вырабатывается приблизительно 70% всего набора производимых в государстве продуктов. Кроме того, сельское хозяйство производит продовольственные продукты для населения страны, сырье для перерабатывающей промышленности и обеспечивает общество другими нуждами. Жизненный уровень и благосостояние населения во многом зависит от формирования сельского хозяйства. Из этого следует, что развитие логистики в сельском хозяйстве крайне необходимо, поскольку оно касается главным образом поставок продовольствия от производителя к конечному потребителю.

"Агропромышленный комплекс включает в себя три основных сектора:

1) отрасли, снабжающие сельское хозяйство и другие сферы комплекса средствами производства; 2) собственно сельское хозяйство; 3) сфера, в ко-

торуую входят отрасли, снабжающие сельское хозяйство и другие сферы комплекса с.-х. продукцией"³.

"В развитии АПК формируется 4-й сектор, включающий отрасли производственной, социальной, сервисной, научной, информационной и другой инфраструктуры, которые сами непосредственно не создают продукта, но необходимы для его создания и нормального эффективного функционирования АПК"⁴.

Согласно федеральному закону "О развитии сельского хозяйства" - "сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организация, индивидуальный предприниматель, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Российской Федерации" Кроме того, "сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются также: 1) граждане, ведущие личное подсобное хозяйство; 2) сельскохозяйственные потребительские кооперативы (перерабатывающие, сбытовые, обслуживающие, снабженческие, заготовительные); 3) крестьянско-фермерские хозяйства"⁵.

Для того чтобы повысить эффективность, рентабельность и прибыльность сельскохозяйственных предприятий, необходимо планомерно управлять потоком материально-технического снабжения. Решением аналогичных задач как раз и занимается логистика - наука о планировании, организации, управлении и контроле материальных и сопутствующих потоках в целях удовлетворения запросов конечных потребителей.

По данным Европейской логистической ассоциации, "применение логистических разработок за год позволяет сократить время производства товара на 25% снизить себестоимость производства продукции до 30%, сократить объемы материально-технических запасов от 30 до 70%"⁶.

Логистика способна объединять и оптимизировать стадии закупки, производства и сбыта в один процесс на стадии конкретного предприятия.

Таким образом, рассматривая отдельно взятое сельскохозяйственное предприятие с помощью логистики можно решить ряд проблем, возникающих на разных уровнях управления:

- На макроуровне логистика позволит решить проблемы взаимоотношения сельскохозяйственного предприятия с поставщиками и потенциальными покупателями (например, при принятии решения: о закупке семян для посева, животноводческого корма, закупке удобрений, спецтехники и прочего шлейфа с.-х. оборудования; реализации с.-х. продукции оптово-посредническим фирмам, отгрузка продукции на элеватор и т.д.);

- На микроуровне будет затронуты непосредственные проблемы, затрагивающие непосредственно производственный процесс (процесс посева урожая, либо процесс разведения крупного и мелкого рогатого скота).

При изучении логистики в экономике необходимо проанализировать цепь товародвижения с момента появления материального потока (произ-

водство сельскохозяйственного сырья) до использования его конечным потребителем готовой продукции (в домашних хозяйствах). Рассмотрим последовательно этапы движения совокупного материального потока на мере производства и переработки зерна пшеницы⁷:

Этап 1. После производства зерно пшеницы перемещается для временного хранения на промежуточный склад или для переработки на специализированных предприятиях (элеваторах).

Этап 2. Высушенное зерно, доведенное до кондиции хранится на элеваторе, а затем доставляется на мукомольные комбинаты.

Этап 3. Изготовленные сорта муки или виды крупы хранятся на складах, а затем транспортируются до распределительных центров посредников или на хлебозаводы для изготовления готовой хлебопекарной продукции.

Этап 4. Мука на производственном предприятии трансформируется в готовую продукцию, которая размещается на сбытовых складах, а затем приобретает статус товара и поступает в сферу товарного обращения, где товар покупает конечный потребитель.

Этап 5. После использования конечными потребителями товаров, осуществляется сбор твердых бытовых отходов (упаковка, биологические отходы), их утилизация, уничтожение или захоронение.

Несомненно, при применении эффективных методов посева можно на самом деле повысить качество с.-х. продукции, однако это не означает, что их применение повысит урожайность, что так важно для самих с.-х. производителей. Все дело в том, что сельское хозяйство - это отрасль агропромышленного комплекса, которая подвержена значительному риску. Логистика же, как операция, обеспечивающая оптимизацию процессов деятельности, направлена на устранение или сведение к минимуму совокупных расходов, которые возникают или могут возникнуть в ходе работы. Стало быть, применение логистики в сельском хозяйстве позволит добиться высоких результатов товаропроизводителям сельскохозяйственной продукции.

¹ *Калашиников С.А., Геворгян А.С.* Эволюция понятийного аппарата логистики и его современное содержание в условиях глобализации мирового хозяйства // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 2 (212). URL: <http://elibrary.ru/download/67055795.pdf>.

² *Левкин Г.Г., Колычев Н.М., Семченко В.В.* Логистика в сельском хозяйстве: методология и концепция использования // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. 2014. № 4-6. С. 52-59.

³ *Джанчарова Г.К.* Развитие экономической интеграции в аграрной сфере (на материалах России и Казахстана) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.

⁴ *Сосунова Л.А., Шеховцов А.А.* Роль логистических услуг в интеграции АПК России и Казахстана // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. URL: <http://elibrary.ru/download/51321999.pdf>.

⁵ О развитии сельского хозяйства : федер. закон от 29 дек. 2006 г. № 264-ФЗ : [ред. от 12 февр. 2015 г.] : [с изм. и доп., вступ. в силу с 13 авг. 2015 г.].

⁶ *Гаджинский А.М.* Логистика : учеб. для высших и средних специальных учеб. заведений. 2-е изд. М. : Дашков и К°, 2013. 420 с.

⁷ *Левкин Г.Г., Колычев Н.М., Семченко В.В.* Указ. соч.

THE ROLE OF LOGISTICS ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

© 2016 Polyanskaya Yuliya Sergeevna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: yuliya.polyanskaya94@yandex.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: logistics, agriculture, flow control within the agricultural enterprise.

The role of logistics in the activity of the agricultural enterprises. Analyze the effectiveness of applying the principles of logistics in the agricultural enterprises of the country.

УДК 06.81.12

ТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

© 2016 Прудникова Юлия Алексеевна
студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yuprudnikova@yandex.ru

Ключевые слова: стоимость бизнеса, традиционные подходы, сравнительный подход, доходный подход, затратный подход.

Рассмотрены традиционные подходы к оценке стоимости бизнеса: доходный, затратный, сравнительный, выявлены их преимущества и недостатки.

С появлением огромного количества предприятий, выступающих в качестве своего рода товара, который можно покупать и продавать, появляется спрос на оценку рыночной стоимости. Для повышения эффективности проводимых сделок осуществляется оценка бизнеса, так как нельзя эффективно руководить компанией без знания реальной стоимости бизнеса. Оценка стоимости является основой для принятия решений. Оценка бизнеса способствует повышению конкурентоспособности предприятия на рынке и показывает реальную картину возможностей предприятия, служит для выработки их стратегии, которая выявляет альтернативные подходы и определяет, какой из них дает максимальную рыночную цену.

Оценку бизнеса проводят для решения следующих задач:

1. Увеличение уровня управления предприятием.
2. Установление стоимости ценных бумаг в случае их купли-продажи на фондовом рынке
3. Определение цены фирмы в случае ее продажи.
4. изменение структуры предприятия;
5. Создание проекта развития компании. В ходе стратегического планирования необходимо оценить будущие доходы фирмы, степень ее устойчивости, а также ценность имиджа;
6. Страхование, в ходе которого появляется потребность установления цены активов.
7. Налогообложение.
8. Получение обоснованных управленческих решений. Из-за инфляции появляется потребность в периодической переоценке имущества фирмы.
9. Реализация инвестиционного плана развития бизнеса. Для его подтверждения следует знать начальную цену предприятия в целом, его капитала, активов, бизнеса¹.

Подход к оценке - это совокупность методов оценки, которые объединены общей методологией, тогда как методом оценки является последовательность процедур, которая позволяет на основе существенной информации данного метода определить какова стоимость объекта оценки в рамках одного из подходов к оценке.

Для оценки бизнеса существует множество различных методов, но традиционно все они базируются на использовании трех аналитических подходов к оценке: доходного, сравнительного и затратного. Именно эти три подхода оценщик обязан использовать (либо обосновать отказ от использования) при проведении оценки любого объекта собственности².

Международный комитет по стандартам оценки выделяет 3 подхода оценки любого актива: сравнительный (*direct market comparison approach*), доходный (*income approach*) и затратный (*cost approach*)³.

Доходный подход представляет собой комплекс методов оценки стоимости бизнеса, базирующихся на определении прогнозируемой прибыли с применением объекта оценки.

Достоинства доходного подхода:

1. Предусматривает предстоящие перемены прибыли и затрат.
2. Предусматривает степень риска (через ставку дисконта).
3. Учитывает интересы инвестора.
4. Включает в расчет экономическое устаревание.

Недостатки доходного подхода:

1. Сложность прогнозирования будущих результатов.
2. Не учитывает конъюнктуры рынка.
3. Использование норм доходности, затрудняющее принятие решения.
4. Сложность расчетов.

Доходный подход включает в себя нескольких методов: метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации дохода.

Метод дисконтирования денежных потоков исходит из прогнозирования денежных потоков. С точки зрения инвестиционных мотивов он является наиболее приемлемым, так как под стоимостью предприятия понимается не стоимость активов, а оценка потока будущих доходов. Однако его применение приводит к тому, что лицу, принимающему решение, становится труднее находить новые альтернативные пути решения проблемы, которые принесут больше прибыли, тем самым отказываясь от ранее запланированных действий.

Основные этапы оценки предприятия данным методом:

1. Подбор модификации денежного потока.
2. Определение продолжительности исследуемого периода.
3. Ретроспективные исследования и прогноз.
4. Расчет величины валютного потока для каждого года исследуемого периода.
5. Установление ставки дисконта.
6. Расчет величины стоимости денежного потока в постпрогнозный период.
7. Расчет текущей цены будущих денежных потоков и цены в постпрогнозный период;
8. Введение окончательных изменений.

Метод капитализации дохода основан на измерении действенных активов с точки зрения получения с них прибыли. Изучение стоимости материальных и нематериальных активов не требуется.

Данный метод особенно актуален тогда, когда прогнозируется получение примерно одинаковой прибыли предприятием в течение достаточно длительного периода времени. Метод капитализации дохода подходит для зрелых предприятий и в отличие от метода дисконтирования денежных потоков не требует составления средне- и долгосрочных прогнозов доходов, однако его применение ограничивается предприятиями, которые имеют со стабильный доход и у которых рынок сбыта устоялся и не предполагаются его изменения⁴.

В процессе оценки стоимости компании доходным подходом создается финансовая модель денежных потоков, служащая базой для принятия обоснованных управленческих решений, оптимизации расходов, анализа возможностей увеличения проектных мощностей и диверсификации объема выпускаемой продукции. Эта модель будет полезной и после проведения оценки.

Стоимость, полученная с помощью доходного подхода, напрямую зависит от точности построения долгосрочных макроэкономических и отраслевых прогнозов аналитиком. Тем не менее даже использование грубых показателей прогноза в процессе применения доходного подхода может быть полезным для определения ориентировочной стоимости компании⁵.

Затратный подход - это комплекс методов оценки стоимости объекта оценки, которые основаны на определении расходов, требуемых для воспроизводства или замены объекта оценки с учетом износа и устаревания.

Преимущества затратного подхода:

1. Является официально утвержденным стандартом оценки бизнеса.
2. Предусматривает воздействие производственно-хозяйственных факторов на изменение цены активов.
3. Предоставляет оценку степени формирования технологических процессов с учетом уровня износа активов.
4. Результаты оценки более обоснованны.
5. Его использование достаточно просто и не требует детального анализа финансово-экономической деятельности предприятия.
6. Основан на существующих активах.
7. Может использоваться для оценки бизнеса вновь открывшихся предприятий, холдинговых и инвестиционных фирм.

Недостатки затратного подхода:

1. Не учитывает конъюнктуры рынка.
2. Не учитывает перспектив развития бизнеса.

В составе затратного подхода можно выделить метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости.

1. Метод чистых активов можно назвать лучшим способом определения стоимости, если доходы от бизнеса просто невозможно предсказать с высокой степенью точности, но предприятие имеет в своем распоряжении хорошие финансовые и материальные активы.

2. Метод ликвидационной стоимости используют, когда предприятию грозит банкротство, то есть когда все имеющиеся у организации активы распродают на торгах и погашают долги по собственным обязательствам. Ликвидационная стоимость - это разность между стоимостью активов и затрат на ликвидацию. Этот метод дает минимум оценки стоимости бизнеса, так как есть много серьезных ограничений по времени на продажу активов, из-за чего происходит уменьшение стоимости.

Сравнительный подход представляет собой совокупность методов оценки стоимости бизнеса, которые основаны на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами, по отношению к которым имеется информация о ценах. Основывается на подборе сопоставимых объектов, которые уже продавались или продаются в текущий момент на данном рынке.

Преимущества сравнительного подхода:

1. Основывается на реальных рыночных показателях.
2. Отображает имеющуюся практику продаж и покупок.
3. Принимает во внимание воздействие отраслевых факторов на стоимость акций компании.

Недостатки сравнительного подхода:

1. В расчет берутся лишь ретроспективные сведения.
2. Требуется большое количество поправок в рассматриваемых данных.
3. Игнорирует будущие ожидания инвесторов.
4. Труднодоступность данных⁶.

Оценка компании на основе сравнительного подхода осуществляется следующим алгоритмом:

1. Сбор информации о проданных компаниях или их пакетах акций.
2. Отбор компаний-аналогов по критериям: отраслевое сходство, сходная продукция, размер компании, перспективы роста, качество менеджмента.
3. Проведение финансового анализа и сопоставление оцениваемой компании и компаний-аналогов с целью выявления наиболее близких аналогов оцениваемого предприятия.
4. Выбор и расчет стоимостных (ценовых) мультипликаторов.
5. Формирование итоговой величины.

Стоимостной мультипликатор - это коэффициент, который показывает отношение стоимости инвестированного капитала (EV) или акционерного капитала (P) к финансовому или нефинансовому показателю компании.

Наиболее используемые мультипликаторы при оценке:

1. P/E (рыночная капитализация к чистой прибыли).
2. EV/Sales (стоимость компании к выручке компании).
3. EV/EBITDA (стоимость компании к EBITDA).
4. P/B (рыночная капитализация к балансовой стоимости собственного капитала)⁷.

При сравнительном подходе оценку бизнеса проводят с помощью трех методов: поиск компании-аналога, метод сделок и продаж и метод коэффициентов отрасли.

Основой первого метода является стоимость предприятий-аналогов по акциям, выставленным на рынке. Оценка получается быстрая и правдоподобная. У сравниваемых компаний должны быть примерно равные доходы, персонал, оборот и т. д.

Второй метод основывается на ценах, по которым другие компании приобретали пакеты акций, с осуществлением анализа цены таких сделок. И первый, и второй методы хороши при получении достаточной информации для анализа. Этапы процесса оценки бизнеса методом сделок совпадают с этапами оценки бизнеса методом рынка капитала.

Третьим методом пользуются тогда, когда ранее рассчитаны отношения цены реализации бизнеса и его производственных и финансовых показателей и сделан их анализ. В нашей стране он не используется из-за отсутствия необходимой информации⁸.

Однако традиционные методы оценки стоимости бизнеса не всегда применимы для непубличных компаний, так как не учитывают. Отсутствие инвестиционного меморандума (краткого описания основных параметров бизнеса и стратегических целей), непрозрачная структура бизнеса, низкое качество управленческого отчетности не дают полного представления о стоимости организации⁹.

Таким образом в конкретной отрасли и в зависимости от ситуации применяются различные подходы и методы. При этом в рамках каждого из подходов оценщик может самостоятельно выбирать методы оценки, позволяющие получить итоговый результат величины стоимости компании.

¹ Целовальник А.И. Традиционные и альтернативные подходы к оценке бизнеса // Концепт. 2015. № 08.

² URL: http://studme.org/1757101623481/ekonomika/antikrizisnoe_upravlenie_mehanizmu_gosudarstva_tehnologii_biznesa Дата обращения: 11.03.2016.

³ Вашакмадзе Т. Подходы к оценке стоимости бизнеса // Корпоративный менеджмент. 2013. № 4.

⁴ Целовальник А.И. Указ. соч.

⁵ Кожевникова Е.А. Целесообразность применения доходного подхода // Справочник экономиста. 2012. № 6.

⁶ Целовальник А.И. Указ. соч.

⁷ Вашакмадзе Т. Указ. соч.

⁸ Целовальник А.И. Указ. соч.

⁹ Грачева Н.А., Полищук О.А. Методические подходы к оценке и управлению стоимостью компаний с позиции риск-менеджмента и оптимизации бизнес-процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 9 (95).

TRADITIONAL APPROACHES AND METHODS OF BUSINESS VALUATION

© 2016 Prudnikova Yuliya Alexeevna
Student

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

Keywords: business value, traditional approaches, comparative approach, the income approach, the cost approach.

The article explores the traditional approaches to business valuation: income, cost, comparative, and identified their advantages and disadvantages.

УДК 336.774

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ЗАЕМЩИКОВ ПЕРЕД БАНКОМ

© 2016 Рахаев Валерий Александрович
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: raхаev.valerij@mail.ru

Ключевые слова: проблемные ссуды, процедуры банкротства, способы исполнения обязательств по ссудам, погашение денежными средствами, уступка прав требования должника, реализация имущества должника, дисконтированный денежный поток, финансовый результат банка.

Рассмотрены особенности расчета денежного потока и финансового результата при различных способах исполнения обязательств заемщиков. Даны предложения по выбору способов исполнения обязательств, расчету дисконтированного денежного потока от сделок и их влияния на финансовый результат банка.

Своевременное исполнение обязательств заемщиков по ссудам является актуальной задачей большинства банков. Наличие просроченной задолженности требует создания банками резервов на возможные потери по ссудам, что снижает финансовый результат и качество кредитного портфеля банков¹. Исполнение обязательств заемщиков, в отношении которых введена процедура банкротства, зависит от состояния залогового имущества, наличия контрагентов, готовых выкупить задолженность или предоставить дополнительное обеспечение.

Согласно Федеральному закону от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" основными способами исполнения обязательств заемщиков перед банком являются: добровольное погашение за счет доходов от текущей деятельности, уступка прав требования должника, предоставление отступного, реализация имущества². Применяемый вариант погашения задолженности заемщиков зависит от соблюдения условий, необходимых для его реализации³.

Добровольное погашение возможно при наличии у заемщика имущества для осуществления текущей деятельности и плана финансового оздоровления.

При уступке прав требования осуществляется полное или частичное прекращение обязательств заемщиков перед банком путем продажи прав банка. Уступка прав требования возможна, если не было реализовано финансовое оздоровление, имеются просроченная задолженность по процентам и/или основному долгу на отчетные даты и потенциальные контрагенты для заключения договоров цессии.

Отступное предполагает прекращение обязательств путем принятия недвижимого или движимого имущества, имущественных прав и пр. Предоставление отступного целесообразно при условии, если его рыночная стоимость равна или превышает стоимость погашаемых кредитных обязательств.

Реализация имущества осуществляется в случае, если другие направления не принесли результата, у заемщика имеется имущество, достаточное для возмещения расходов на проведение процедуры банкротства.

По выбранным способам исполнения обязательств заемщиков банками осуществляется расчет финансовых результатов сделок в соответствии с нижеуказанным алгоритмом:

- 1) определяется общая сумма проблемной задолженности, включая основной долг, проценты, комиссии, пени, госпошлину;
- 2) уточняются условия погашения задолженности (сроки, условия предоставления дополнительного финансирования, процентные ставки);
- 3) составляется прогноз ожидаемых денежных потоков как разница поступлений и платежей;

- 4) производится расчет влияния сделки на финансовый результат банка;
- 5) производится сравнение и выбор способов исполнения обязательств, обеспечивающих максимальный денежный поток и минимальный убыток от сделки⁴.

Недостатком используемого алгоритма является отсутствие учета разновременности денежных потоков в условиях длительности осуществления отдельных способов исполнения обязательств (в частности, реализации имущества). Данное обстоятельство не позволяет определять реальную стоимость денежных средств, направляемых в погашение задолженности и на этой основе осуществлять выбор оптимального способа исполнения обязательств.

На наш взгляд, использование метода дисконтирования денежных потоков даст возможность более обоснованно подходить к выбору вариантов погашения задолженности. Дисконтирование целесообразно осуществлять на основе трансфертной годовой ставки на период построения ожидаемых денежных потоков, утвержденной банком на дату расчета, по формуле

$$C_{nm} = \sum_{i=1}^t \frac{D_{ni}}{(1+r)^i},$$

где C_{nm} - текущая стоимость денежных средств, возможных к получению банком по конкретному варианту погашения задолженности (добровольное погашение, отступное, реализация имущества заемщика и поручителей, уступка прав требования);

D_{ni} - поток денежных средств в момент времени i , которые можно получить по конкретному варианту погашения задолженности (добровольное погашение, отступное, реализация имущества заемщика и поручителей, уступка прав требования);

r - ставка дисконтирования, принимаемая из расчета действующей трансфертной ставки на период времени i (возможно, на наш взгляд, применение разных ставок дисконтирования для оценки денежных потоков по отдельным вариантам погашения задолженности в зависимости от сроков);

t - период времени, необходимый для полного погашения задолженности;

i - период осуществления денежных потоков в счет погашения долга, определяется с учетом сроков обращения взыскания и реализации заложенного имущества или потоков от основной деятельности.

Для большей обоснованности текущей стоимости денежных средств при уступке прав требования необходимо сопоставлять стоимость прав требования в оценке банка, независимого оценщика и стоимость, предложенную новым кредитором. При расчете банком стоимости прав требования следует учитывать денежные потоки от финансово - хозяйственной деятельности должника, реализации заложенного и прочего имущества, денежные потоки от поручителей⁵.

Независимым оценщиком устанавливается стоимость прав требования в соответствии с представленным отчетом об оценке.

Стоимость прав требования, предложенная новым кредитором, должна быть не ниже стоимости прав требования, рассчитанной банком и независимым оценщиком.

Использование метода дисконтирования денежных потоков для анализа эффективности исполнения обязательств рассмотрено ниже на примере ООО "Темп", являющегося проблемным заемщиком АО "Россельхозбанк". В отношении заемщика введена процедура банкротства (конкурсного производства). Основными вариантами погашения задолженности являются реализация залогового имущества и уступка прав требования.

Добровольное погашение задолженности и предоставление отступного неприменимы в отношении рассматриваемого заемщика.

В табл. 1 приведена информация о структуре задолженности ООО "Темп" на 01.01.2016 г.

Таблица 1

Структура задолженности ООО "Темп" на 01.01.2016 г., тыс. руб.

Срочный основной долг	Просроченный основной долг	Проценты на балансе	Проценты на внебалансе	Комиссии, пени, госпошлина	Итого
7102	13 739	39	1794	43	22 717

Поиск потенциальных покупателей залогового имущества потребует значительных временных затрат. Так, поступление денежных средств от реализации имущества заемщика и от поручителей - физических лиц в процедуре банкротства ожидается в течение 2-х лет.

Выбирая процедуру банкротства, банк понесет расходы на охрану, содержание и реализацию залогового имущества. Имеется риск обесценивания активов должника в текущей рыночной ситуации. Денежный поток от реализации имущества составит 13 078 тыс. руб., дисконтированный денежный поток 10 961 тыс. руб. (табл. 2).

Таблица 2

Денежный поток от реализации имущества

№ п/п	Денежный поток	Дата		Итого	Ставка дисконт., %	Итого дисконт.
		2016	2017			
1	Поступление средств от продажи имущества	6000	7000	13 000	12,36	10 881
2	Поступление средств от поручителей	250	250	500	12,36	433
3	Расходы на охрану, содержание и реализацию имущества заемщика	- 200	- 222	- 422	12,36	- 354
4	Итого	6 050	7028	13 078	12,36	10 961

Альтернативным способом погашения проблемной задолженности является уступка прав требования по обязательствам заемщика в пользу нового кредитора.

Стоимость прав по договору уступки прав требования, предложенная новым кредитором, составляет 15 000 тыс. руб., что выше стоимости, рассчитанной банком и независимым оценщиком. Уплата цены по договору уступки прав требования производится в течение одного рабочего дня с даты заключения договора цессии. Новому кредитору будет предоставлен кредит на покупку прав требования на сумму 15 000 тыс. руб. на 2 года по ставке 20% годовых. Денежный поток от уступки прав требования составит 16 719 тыс. руб., дисконтированный денежный поток 14 098 тыс. руб. (табл. 3).

Таблица 3

Денежный поток от уступки прав требования

№ п/п	Денежный поток	Дата		Итого	Ставка дисконт, %	Итого дисконт.
		2016	2017			
1	Средства от уступки прав требования	15 000	0	15 000	12,36	15 000
2	Выдача кредита на покупку	- 15 000	0	- 15 000	12,36	- 15 000
3	Погашение основного долга	5000	10 000	15 000	12,36	12 607
4	Проценты по кредиту (20% годовых)	3000	1500	4500	12,36	3905
5	Проценты по фондированию кредита (12,36% годовых)	- 1854	- 927	- 2781	12,36	- 2413
6	Итого (п.1+п.2+п.3+п.4+п.5)	6146	10 573	16 719	12,36	14 098

Таким образом, дисконтированный денежный поток от уступки прав требования значительно превышает дисконтированный денежный поток от реализации имущества.

Влияние применения рассмотренных способов исполнения обязательств на финансовый результат банка показано в табл. 4.

Таблица 4

Влияние на финансовый результат банка, тыс. руб.

№ п/п	Условия	Реализация имущества	Уступка прав требования
1	Сумма проблемной задолженности на 01.01.2016 г.	22 717	
2	Размер дисконта, %	42,4	26,4
3	Максимально возможная сумма погашения после возмещения расходов	13 078	16 719
4	Убыток от сделки (п.3 - п.1)	- 9 639	- 5 998
5	Доходы в виде процентов, начисленных на внебалансовых счетах	1 794	1 794
6	Финансовый результат (п.4 + п.5)	- 7 845	- 4 204
7	Снижение стоимости за счет дисконтирования	- 2 117	- 2 621
8	Финансовый результат с учетом дисконтирования (п.6 + п.7)	- 9 962	- 6 825

В результате проведенного анализа видно, что уступка прав требования задолженности заемщика является более приемлемым способом погашения проблемной задолженности, поскольку обеспечивает меньшую сумму убытка банка.

Предложенный метод позволяет проводить оценку денежного потока и финансового результата по каждому способу исполнения обязательств заемщиков с учетом разновременности денежных потоков.

Это обеспечивает более обоснованный выбор наиболее приемлемого варианта погашения задолженности перед банком.

¹ Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: [утв. Банком России 26.03.2004 № 254-П]; [ред. от 18.12.2014]. Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 № 5774.

² О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 26 окт. 2002г. № 127-ФЗ: [с изм. и доп. от 29 дек. 2014 г.].

³ *Рахаев В.А.* Оценка финансового положения и кредитоспособности сельскохозяйственных организаций на основе денежного потока // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1 (123).

⁴ *Корнев В.М.* Диагностика финансового состояния сельскохозяйственных организаций региона с применением многомерного статистического анализа // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 7 (117).

⁵ Общие принципы оценки прав требования по кредитным соглашениям банков / *М.Н. Лепешкина, Е.Г. Синогейкина, П.А. Тюков.* М. : Общероссийская общественная организация "Российское общество оценщиков", 2011.

ANALYSIS EFFECTIVE EXECUTION OBLIGATIONS OF THE BORROWER TO THE BANK

© 2016 Rakhaev Valeriy Alexandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: raxaev.valerij@mail.ru

Keywords: problem loans, bankruptcy procedures, methods of IP-implementation of commitments on loans, the repayment of money, assignment of claims of the debtor, the realization of the debtor's assets, discounted cash flow, the financial result of the bank.

The features of the calculation of the cash flow and financial results for different methods of execution of the obligations of borrowers. The pre-expansion in the choice of methods of fulfillment of obligations, the calculation of discounted cash flow of the transactions and their impact on the financial result of the bank are given.

ПЕРФОРМАНС МАРКЕТИНГ: ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Петухов Антон Алексеевич

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: laylay_87@mail.ru, anton.a.petukhov@ya.ru

Ключевые слова: перформанс маркетинг, рынок мобильных приложений, инструменты оценки, оптимизация компании.

Исследуется вопрос современной оценки эффективности маркетинга российских компаний. Проводится анализ тенденций развития мобильного рынка, как средства оптимизации маркетинговых компаний. Делаются выводы, что в ближайшем будущем российские маркетологи ощутят революционные изменения при условии объединения двух взаимодополняющих направлений маркетинга.

В настоящее время в России значимость маркетинговых мероприятий уже не вызывает сомнений у топ-менеджмента компаний. Маркетинговые отделы в организациях различных сфер деятельности стоят на одной ступени с отделами производственными, финансовыми, юридическими. При этом любая деятельность на предприятии имеет конечную цель и должна измеряться, предприятие тратит ресурсы для получения результата, эффективность каждого предпринятого действия должна просчитываться наперед, эффективность тех или иных мероприятий показывает целесообразность политики предприятия в целом.

С каждым годом руководители многих компаний все чаще задаются вопросом: насколько результативно инвестируются выделенные на маркетинг бюджеты? Как посчитать эффективность этих вложений? Как узнать, сколько пользы принесет 1 рубль инвестиций в маркетинг компании?

Большинство отделов маркетинга разработало впечатляющий набор инструментов оценки - будь то оценка стоимости бренда, коэффициент окупаемости инвестиций или мониторинг эластичности цены. К сожалению, многие методы оценок эффективности маркетинга мало соприкасаются с реальностью. Большинство маркетинговых расчетов сегодня больше похоже на манипуляции с большим кораблем, вместо маленькой моторной лодки.

Учитывая данную ситуацию, единственный способ проверить, приводит ли какое-либо маркетинговое мероприятие к повышению продаж, - это устроить объективную проверку на основе экспериментальной модели, где все остальные переменные просчитаны, и единственная возможная причина

изменений конечного результата лежала бы в области маркетинга. Следуя утопической модели, провести такие тесты было бы легко, если бы только изменение продаж можно было отследить подобно банковским транзакциям. К сожалению, в реальном мире провести подобную проверку невозможно, так как новые переменные появляются и изменяются с такой скоростью, что контролировать их становится невыполнимой задачей.

В связи с отсутствием идеальной модели многие компании обращаются к опросным исследованиям, чтобы доказать, что маркетинговая активность повышает осведомленность потребителей, вызывает симпатию к бренду и побуждает к осуществлению покупки. Такой подход эффективен, если выборка репрезентативна, а опросы проводятся достаточно часто, чтобы оценить все компоненты маркетинговой программы¹. Тем не менее даже в этом случае картина будет другая, если результаты исследования не совпадут с реальной покупательской активностью.

Однако даже в этом случае может быть довольно сложно окончательно доказать взаимосвязь между инвестициями в маркетинг и прибылью. Часто все сводится к соотношениям, которые в лучшем случае лишь приближаются к достоверности, но в любой момент могут появиться финансовые показатели и уничтожить ценность маркетингового анализа.

Данную практику российский маркетинг наблюдал долгие годы. До того момента, пока не появился новый инструмент - возможность оптимизации маркетинговой компании в реальном времени. Это то, что выделяет performance подход к маркетингу. На протяжении последнего десятилетия наблюдается экспансивный темп роста рынка разработки мобильных приложений - инфраструктуры для смартфонов. Возрастает количество инструментов персонализации мобильных устройств. С каждым годом улучшаются возможности мобильного Интернета, он становится доступнее. Уже в настоящий момент многие крупные IT-компании ведут охоту не на клиентов, а на их мобильные устройства. Сейчас люди используют мессенджеры, пользуются социальными сетями, мобильными приложениями, интернетом через свой смартфон. На данный момент среднесуточная продолжительность взаимодействия клиента со смартфоном превышает любой из возможных каналов коммуникации, а количество инструментов для этого ежегодно растет.

В качестве аргументации хотелось бы отметить, что по исследованиям J'son & Partners Consulting за в 2012 г. рынок мобильных приложений в мире составил 7,83 млрд долл., а к 2016 г. за 4 года вырос на 840%. Рынок мобильных приложений растет во всех крупных регионах. Нельзя не отметить, что быстрые темпы такого роста обусловлены экспансивным характером рынка. Его объем в мире увеличился в 25 раз за период с 2009 по 2012 г.²

В качестве примера возможностей данного рынка уместно вспомнить о мобильной игре Angry Birds. Эта игра охватила огромную часть аудитории и определила полноценный медийный бренд, изначально создавая его именно в мобильных устройствах в виде обычной игры.

Рынок мобильных приложений дал нам понять, что мир меняется, и мы должны меняться вместе с ним, чтобы соответствовать и иметь конкурентное преимущество на международном рынке. Также меняются подходы к маркетингу. Многие известные офлайн компании открывают для себя возможности электронной площадки для того, чтобы иметь доступ к performance методам. Что же такое performance marketing и чем он отличается от традиционных подходов?

Несмотря на то, что интерес к термину породил множество определений, так или иначе все они связаны с результатом. Под performance подразумевается подход, при котором различные каналы продвижения (контекстная реклама, партнерский маркетинг, RTB-размещения SEO и т.п.) используются для достижения конкретных бизнес-целей: стоимость привлечения клиента, ROI, объем продаж³. Главной особенностью performance направления является возможность гибкого контроля маркетинговой активности в режиме реального времени, ориентированная на результат.

Теперь в руках у маркетологов существует инструмент, который при правильном видении аналитики способен предоставить исчерпывающую информацию о клиентах компании. Самый эффективный способ для компании получить этот инструмент - это создать мобильное приложение. В современном мире большинство людей не мыслят себя без Интернета и мобильных технологий. Сегодня более 2 млрд чел. по всему миру регулярно используют мобильный Интернет. В связи с этим с каждым днем популярность мобильных приложений повышается, и их количество неуклонно растет.

Уже сейчас мобильные устройства обогнали в России ТВ и персональные компьютеры по времени, которое пользователь тратит на взаимодействие с устройством, и этот показатель продолжает уверенно расти. Все телеканалы уже понимают важность "второго" экрана и все больше уделяют внимание взаимодействию пользователей с ТВ посредством смартфонов.

Сегодня, используя подключение к интернету, маркетолог может взаимодействовать с пользователем не только в момент, когда желание совершить покупку уже сформировалось, но и на других этапах процесса совершения покупки: когда он только принимает решение, выбирает среди нескольких вариантов или готов совершить покупку снова, или даже, если клиент не заинтересовался при первом взаимодействии с компанией в интернете. По статистике около 95-98% клиентов покидают сайт компании, не совершив целевое действие. По некоторым данным для принятия решения клиенту нужно совершить около 7 посещений сайта⁴.

С помощью сбора статистики о каждом действии покупателя мобильный маркетолог может оценивать эффективность своих усилий на всех уровнях воронки продаж и на основании полученных данных непрерывно оптимизировать кампанию.

Оптимизация, в свою очередь, является трудоемким процессом, хотя некоторые торговые компании и инвестируют значительные средства для того, чтобы организовать более автоматизированную систему планирования,

покупки, отслеживания и отчетности, но эффективная кампания по-прежнему требует ежедневного, а иногда ежечасного мониторинга и корректировки кампании по продвижению.

В отличие от традиционных средств продвижения, где компания покупает дорогой медиаплан в надежде на лучший результат, оптимизация компании может организовать результат компании наиболее продуктивно.

Основное препятствие для лавинообразного развития мобильного продвижения в России - неготовность многих русских компаний воспринимать мобильный Интернет как массовое, неотъемлемое и уже состоявшееся событие в жизни общества с высоким рекламным потенциалом. Практика показывает, что зачастую мобильное приложение становится популярнее даже традиционных интернет-ресурсов. Например, приложение московского правительства "Активный гражданин" за три месяца работы собрало 700 000 пользователей. При этом полноценный сайт у проекта появился недавно как вторичный продукт. Один из успешнейших проектов Рунета по онлайн-ритейлу одежды Lamoda получает до 16% продаж со своего мобильного приложения, а недавно запущенное приложение медиаресурса Sports.ru приносит столько же трафика проекту, сколько и полная версия сайта.

По данным экспертов, рынок мобильных приложений за 2012 г. достиг 160 млн долл., увеличившись на 256% по сравнению с 2011 г. По прогнозам экспертов J'son & Partners Consulting, в 2016 г. темпы роста российского рынка мобильных приложений практически не будут отличаться от мировых. Емкость данного рынка позволяет прогнозировать уверенные темпы роста до 2020 г. включительно. В 2016 г. прогнозируется, что рынок мобильных приложений в России достигнет 1,3 млрд долл., увеличившись в 8 раз по сравнению с 2012 г. Но несмотря на статистику, русские офлайн компании не спешат инвестировать в мобильную рекламу: чуть менее 50% из ТОП-120 рекламодателей до сих пор живут без мобильных сайтов и приложений, а размер видимого рынка в России составляет около 2%⁵.

Учитывая вышесказанное, можно предположить, что в ближайшем будущем российский маркетинг потерпит революционные изменения при условии объединения двух взаимодополняющих направлений: мобильный performance и традиционные офлайн-методы. Это позволит эффективно вести маркетинговые мероприятия в компании, оптимизируя их до необходимого результата без лишних денежных трат. Современному маркетингу российских компаний не хватает прогнозируемой эффективности, которую может предоставить направление мобильного performance. А performance маркетингу, в свою очередь, не хватает той теоретической базы знаний, которую маркетологи всего мира вырабатывали более 85 лет. Один подход не сможет заменить другой, но, если российские компании начнут грамотно использовать их вместе, тогда возможно добиться новых высот, которые поменяют представление об эффективности маркетинга и точности оценки инвестиций компаний России.

¹ *Lysova M.Y.* Marketing managment: the question of definitions / Vestnik of Samara State University of Economics. 2008. №3 (41).

² J'son&PartnersConsulting Рынок мобильных приложений 2013. URL: <http://www.json.ru>.

³ URL: <http://www.icontext.ru/performance-marketing>.

⁴ *Юнисов А.* Технологии RTB-ретаргетинга. RIW 2015. URL: <http://files.runetid.com/2015/riw/presentations/22oct.riw15-softool-2--yunisov.pdf>.

⁵ *Павлова Е.* Тренды мобильной рекламы. URL:<http://www.cossa.ru/152/91962>.

PERFORMANCE MARKETING: THE DIRECTION OF RESULT ORIENTATION

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Petukhov Anton Alexeevich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: laylay_87@mail.ru, anton.a.petukhov@ya.ru

Keywords: performance marketing, mobile market, assessment tools, campaign optimization.

This article is devoted to the modern evaluation of the effectiveness of marketing Russian companies. The analysis of trends of mobile market development, as a means to optimize marketing campaigns. It is concluded that in the nearest future, Russian marketers will experience a revolutionary change, provided the union of two complementary areas of marketing.

УДК 339.1

СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЫ СКЛАДОВ В ЛОГИСТИКЕ

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Семенычева Екатерина Сергеевна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: laylay_87@mail.ru, katya_semenycheva@mail.ru

Ключевые слова: логистика, склад, складская логистика, материальный поток, складское хозяйство, логистическая компания, транспортная компания, дистрибьютор, сервисная компания, оптовая компания.

Анализируются понятия склада и складской логистики. Склады рассмотрены в зависимости от принадлежности к элементу логистической цепи. Приведены современные классификации складов.

Результативность логистической концепции зависит не только от улучшения производства, но и от совершенствования складского хозяйства.

Когда материальный поток движется через склад, его стоимость возрастает. Затраты по складированию занимают заметное место в цепочке образования стоимости, этот факт и делает важным изучение проблем, связанных с функционированием складов.

На сегодняшний день складское хозяйство представляет собой комплекс высокомеханизированных складов, специализированных по видам продукции с учетом требований по оптимизации условий ее хранения и складской переработки.

Склад - это сложное техническое сооружение, которое состоит из многочисленных взаимосвязанных элементов, имеет определенную структуру и выполняет ряд функций по преобразованию материальных потоков, а так же накапливанию, переработке и распределению грузов между потребителями.

Склад является элементом логистической цепи, которая формирует основные технические требования к складской системе, устанавливает цели и критерии ее оптимального функционирования, диктует условия переработки груза, поэтому склад должен рассматриваться не изолировано, а как интегрируемая составляющая часть логистической цепи.

Склады можно классифицировать следующим образом (см. рисунок).

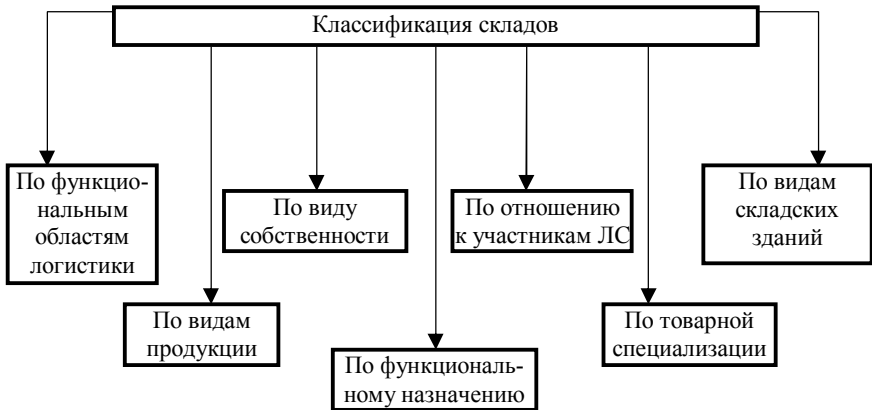


Рис. Классификация складов

В зависимости от принадлежности к элементу логистической цепи, каждый складской комплекс обладает специфическими признаками, обусловленными деятельностью объекта обслуживания.

Склады производственных и промышленных предприятий предназначены для хранения и обработки продукции, необходимой для использования

при добыче сырья, а также комплектующих для оборудования, хранения и распределения готовой продукции. Как правило, спецификой и основной деятельностью данных объектов является более долгосрочное хранение, чем на складах других предприятий основного и страхового запасов продукции.

Склады сервисных компаний предназначены для хранения и обработки продукции, используемой при обслуживании клиентов. Чаще всего сервисные и производственные склады - это многономенклатурные объекты, в которых количество хранимых наименований продукции может достигать нескольких десятков тысяч. Технологические зоны данных складов (зона приемки, хранения, комплектации, отгрузки) требуют разделения на соответствующие участки предназначенных для отдельного хранения и обработки указанных видов продукции. В связи с различными геометрическими, весовыми и потребительскими характеристиками хранимой продукции на складах данной группы используется большое количество различных технологий хранения, учитывающих указанные особенности с целью максимального использования полезного объема хранения и повышения эффективности выполнения технологических операций.

Склады транспортных и логистических компаний предназначены для оказания услуг хранения и обработки грузов, принадлежащих клиентам этих компаний, в процессе их движения в логистической цепи. Склады и терминалы, относящиеся к данной группе, работают с разнообразными категориями грузов. В связи с этим технология хранения, проектируемая на данных объектах, должна быть максимально универсальной, для того чтобы компания могла обслуживать груз различных клиентов.

Склады оптовых торговых и дистрибьюторских компаний имеют функцию накопления, хранения, обработки и распределения продукции, предназначенной для продажи в другие организации. Данные склады выполняют максимальное количество операций с грузом при хранении и обработке. Технология большей части этих складов проектируется с учетом геометрических, весовых, потребительских свойств обслуживаемой продукции. Как правило, данные склады используют несколько базовых типов технологий хранения, а также специальные, максимально учитывающие весогабаритные параметры продукции.

Отличие складов торговых сетей и розничных объектов заключается в том, что они предназначены для хранения продукции, реализуемой только в одной торговой сети или на одной точке. При этом проектируемая технология хранения основывается на геометрических, весовых и потребительских свойствах товара и его упаковки. Для организации хранения продукции торговых точек, как правило, используется полочный стеллажный тип хранения, позволяющий хранить продукцию в минимальной упаковке или поштучно. Распределительные центры торговых сетей несут функцию накопления и обработки продукции, путем формирования грузовых единиц того формата, который требуется для транспортировки и реализации на точках потребления. Интенсивность товарооборота данной группы складов, как

правило, существенно выше, чем у производственных и даже логистических объектов, в особенности у складов торговых сетей, работающих в секторе FMCG продукции (товары повседневного спроса).

Наиболее удобными для организации, технологического процесса являются одноэтажные склады, предполагающие отсутствие разделения объема склада по высоте, а, следовательно, не имеющие перегрузочных узлов в виде лифтов, подъемников и пр., традиционно являющихся "слабым" местом любого склада.

"А, В, С, D" классификация складов

№ п/п	Категория	Классификационный признак
1	"А"	Современное складское здание из специальных конструкций Одноэтажное (однообъемное) здание Площадь застройки 45-55% от общей территории объекта. Ровный бетонный пол с антипылевым покрытием с нагрузкой не менее 5 т/м ² Высота потолков не менее 12 м Регулируемый температурный режим Система пожарной сигнализации и автоматическая система пожаротушения Достаточное количество (не менее 1 на 1000 м ²) автоматических ворот с погрузочно-разгрузочными площадками регулируемой высоты Системы охранной сигнализации и видеонаблюдения Система вентиляции Площадки для отстоя и маневрирования большегрузных автомобилей Наличие офисных помещений (не менее 20% от площади склада) Вспомогательные помещения при складе Опτικο-волоконные телекоммуникации Огороженная и круглосуточно охраняемая, освещенная, благоустроенная территория Расположение вблизи центральных магистралей Автономная электроподстанция и тепловой узел
2	"В"	Капитальное здание. Высота потолков от 7 до 10 м Пол - асфальт или бетон без покрытия Температурный режим от+10 до+18 °С Пожарная сигнализации и гидрантная система пожаротушения Рампа для разгрузки автотранспорта Офисные помещения при складе Телекоммуникации Охрана по периметру территории
3	"С"	Капитальное производственное помещение или утепленный ангар. Высота потолков от 4,5 до 7 м Отапливаемое помещение, температура зимой +5...+8 °С Пол - асфальт или бетонная плитка, бетон без покрытия
4	"D"	Непрофильные помещения

Многоэтажные склады, как правило, используются торговыми или производственными компаниями, продукция которых требует полочного стеллажного или мелкоячеистого хранения и не предполагает возможности механизированного размещения и отбора с мест хранения. В связи с этим максимальная высота хранения осуществляется в диапазоне от 2000 до 2500 мм, с высотой помещения до 3000-3500 мм.

Открытые площадки предназначены для хранения продукции, потребительские свойства которой не подвержены условиям окружающей среды, либо продукции, находящейся в специальной таре и упаковке. К открытым складам относятся контейнерные площадки, грузовые станции на железной дороге, а также площадки портов. На ряде торговых и производственных предприятий для хранения также используются открытые объекты.

При анализе состояния складских комплексов возникает необходимость использования классификационных признаков для определения принадлежности к определенной категории. Существующая классификация "А, В, С, D" предназначена для коммерческого или девелоперского использования. Характеристика каждой категории представлена в таблице.

Изучив вышеизложенную информацию, нельзя сделать вывод, какой вид складов лучше или хуже. Выбор склада, в первую очередь, зависит от вида продукции, которую мы собираемся там хранить, а также от финансовых возможностей собственника или арендатора склада.

Часто бывает, что проблема рациональной организации складского хозяйства заключается совсем и не в выборе вида склада, а в пусть и не столь значительных вещах: расчистке загроможденных проходов, улучшении освещения, организации рабочего места. В поиске "идеального" склада нет мелочей, все должно подробно анализироваться, а результаты проведенного анализа применяться на практике, при оптимизации работы склада.

1. Агафонова А.Н., Шумакова В.Н. Условия эффективного функционирования склада в логистической системе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102).

2. Агафонова А.Н., Шумакова В.Н. Эволюция систем автоматизации складской логистики // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 1.

3. Дыбская В.В. Логистика складирования : учебник. М. : ИНФРА-М, 2014.

4. Сергеев В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах. М.: Нац. иссл. ун-т. "Высшая школа экономики". 2-е изд. 2013.

5. Сосунова Л.А., Новиков Д.Т., Горн А.П. Логистика в сфере услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2007. № 6 (32).

MODERN TYPES OF WAREHOUSES IN LOGISTICS

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Semenycheva Ekaterina Sergeevna
Student

Samara State University of Economics

E-mail: laylay_87@mail.ru, katya_semenycheva@mail.ru

Keywords: logistics, warehouse, warehouse logistics, material flow, warehousing, logistics company, transport company, distributor, service company, a wholesale company.

This article discusses the concept and manage warehouse logistics. Warehouses are considered depending on the membership of a member of the logistics chain. And shows the classification of modern warehouses.

УДК 06.81.12

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Серёмина Регина Николаевна
студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: laylay_87@mail.ru, regina-sergomina@mail.ru

Ключевые слова: стоимость бизнеса, оценка, факторы, прибыль бизнеса.

Рассмотрены и проанализированы основные факторы как внешнего, так и внутреннего воздействия, которые оказывают существенное влияние на процедуру оценки стоимости того или иного объекта бизнеса.

Для определения стоимости того или иного вида бизнеса важно быть осведомленным о совокупности факторов, которые влияют на стоимость, а также о воздействии каждого конкретного фактора. В данной ситуации оценщику результативно поставить себя на место владельца или же потенциального владельца той или иной компании.

Выявление факторов стоимости во многом зависит от того, на какую модель стоимости опирается исследователь. Подход к анализу операционной, инвестиционной, финансовой деятельности компании возможен на основе концепции управления компанией, ориентированной на создание и рост ее фундаментальной стоимости¹.

Существенную группу факторов, влияющих на стоимость бизнеса, представляют факторы со стороны спроса. Такая категория, как спрос, детерминируется предпочтениями потребителей, которые первостепенно находятся в зависимости от полезности рассматриваемого товара, а именно его будущих прибылей, временной конкретизации их получения, степени риска, с которым тесно связано их получение, возможное присвоение, а также перепродажа данного типа товара при острой необходимости.

Важнейшим фактором при оценке стоимости той или иной бизнес-единицы выступает риск. Традиционно под риском понимается потенциальная опасность всевозможного рода потерь, которая вытекает из специфики тех или иных природных явлений и видов человеческой деятельности. То есть риск - это экономическая категория, представляющая собой осознанную человеком всевозможную опасность какого-либо события, которое может как произойти, так и не произойти².

Инвестор ожидает тем большую ставку дохода, чем больше будет оценка инвестором уровня риска. Большая часть заказов на оценку сопряжены с анализом компаний закрытого типа, у которых владельцы не занимаются диверсификацией своих акций в той же степени, что и владельцы компаний открытого формата. Поэтому при проведении процедуры оценки закрытых компаний оценщик совместно с анализом систематического риска должен принимать во внимание факторы несистематического риска. К ним относятся такие риски, как отраслевые и риски инвестирования в конкретную бизнес-единицу³.

Систематические риски - это бизнес внешнего характера (риски системы, в которой работает субъект бизнеса): риски конкуренции, нестабильного платежеспособного спроса и др. Данные риски характерны для профильного продукта оцениваемого предприятия, в свою очередь, определяющего его принадлежность той или иной отрасли.

Несистематические риски - это внутренние риски бизнес-пространства, которые определяются характером управления предприятием⁴.

Еще одним фактором выступает прибыль, которую может получить собственник от реализации компании. Данный детерминант зависит от характера операционной деятельности бизнес-единицы, которая определяется соотношением доходов и расходов, а также возможностью получения прибыли от самой продажи данного объекта.

Одним из важнейших факторов, которые влияют при оценке на стоимость компании и ее имущества, выступает степень ликвидности этой собственности.

Рынок готов выплатить премию за активы, которые могут быть быстро обращены в деньги с минимальным риском потери части стоимости.

Стоимость бизнеса в существенной степени зависит от квалификации управленческого персонала, и это учитывается экспертом-оценщиком при выборе оценочного мультипликатора либо при подборе коэффициента капитализации, либо на этот фактор делается специальная корректировка (скидка или премия) к общей стоимости предприятия.

Таким образом, среди существенных факторов, влияющих на результаты оценки бизнеса, можно выделить следующие:

- спрос;
- прибыль оцениваемого бизнеса, настоящая и будущая;

- затраты на создание аналогичных предприятий;
- соотношение спроса и предложения на аналогичные объекты;
- риск получения доходов;
- степень контроля над бизнесом и степенью ликвидности активов⁵.

¹ Вечканов А.С. Оценка факторов стоимости бизнеса: исследование методик // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 10 (96). С. 47.

² URL: http://studme.org/52911/ekonomika/faktor_riska_otsenke_biznesa.

³ URL: <http://www.top-ocenka.com/ocenka-fb.html>, дата обращения: 08.03.2016 г.

⁴ URL: <http://biglibrary.ru/category41/book136/part12>.

⁵ URL: http://ozenka-biznesa.narod.ru/Main/bsn_15.htm.

THE FACTORS AFFECTING THE ASSESSMENT OF BUSINESS VALUE

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Seremina Regina Nikolaevna
Student

Samara State University of Economics

E-mail: laylay_87@mail.ru, regina-seryomina@mail.ru

Keywords: business value assessment, the factors of business profit.

This article describes and analyzes the main factors of external and internal influence that have a significant impact on the cost of the assessment procedure of an object of business.

УДК 339.14

ПРЕИМУЩЕСТВА СКЛАДСКОЙ ОБРАБОТКИ И ХРАНЕНИЯ ГРУЗОВ

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Сологубова Надежда Александровна
студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: laylay_87@mail.ru, sologubova.nadya2013@yandex.ru

Ключевые слова: логистические услуги, преимущества склада, склад, система управления складом, складирование и хранение, складирование и складские услуги, складские операции.

Дано понятие логистических услуг. Подробно рассмотрены преимущества складской обработки и хранения грузов, а также правила выбора склада и поставщиков.

Логистические услуги - это широкий спектр операций, связанных с приобретением, хранением и перемещением товаров. Складская логистика - обработка, хранение и дистрибуция грузов. Транспортная логистика удовлетворяет потребности фирм, не имеющих собственного парка машин, в перемещении товаров. Таможенная логистика - это помощь в таможенной очистке и сертификации грузов¹.

Современные компании давно переросли уровень 2PL (second party logistic), когда небольшие провайдеры транспортных и складских услуг предлагали клиентам простейшие операции - хранение и/или перевозку грузов. Нынешний уровень логистики - 3PL, схема, в которой логистическая компания выступает третьей стороной в сделке между поставщиком и покупателем и предоставляет полный комплекс сервисов по обработке грузов.

Одним из спектров сервисных услуг является складская обработка и хранение грузов².

Складские операции сосредоточены на двух важных мероприятиях, транспортная обработка и хранение, а основная цель - это эффективно получить инвентарь, хранить его и в случае необходимости собрать его в заказ и поставить заказчику.

Аспектом транспортной обработки является все, оптимизация непрерывности движения и эффективность таким образом, чтобы разгрузка прибывающих транспортных средств, перемещение товаров для хранения или выбора заказа облегчалась наилучшим образом, заказы и загрузка могут быть проверены и выполнены для отъезжающих транспортных средств со склада³.

Кроме того, склад должен контролировать активное хранение (основное хранение и пополнение товарных запасов, включая потока распределения) и длительного хранения (хранение инвентаризации проводятся сверх нормального пополнения, особенно для спекулятивных и сезонных товаров).

Можно воспользоваться услугами добавленной стоимости, связанных со складированием и хранением таких как кросс-докинг, перегрузкой, компактацией, доставкой на дом, возврат заказа и т.д.

В дополнение к этому можно извлечь выгоду из складирования через добавленную стоимость услуг, включая специализированную упаковку, прямую поставку из магазина, подлежащее возврату контейнерное управление и выполнения заказа.

Тем не менее, следует учитывать некоторые факторы, определяющие эффективную обработку и хранение склада, такие как выбор участка, обработка материалов, проектирование, безопасность и техническое обслуживание, система управления складом, а также точности и аудит, прежде чем выбрать тот, который соответствует вашим требованиям⁴.

Для того чтобы получить лучшее место для хранения, важно рассмотреть систему управления складом, которая будет интегрировать процедуры и поддержку программного обеспечения для обработки рабочих процессов, и хранения. В то время как основные функциональные системы управления

складом будет включать в себя прием, управление заказами, анализ качества, управление задачами, управление запасами, пополнение и доставка. Также включает в себя организацию труда, оптимизацию складского комплекса и т.д.

Для того чтобы выбрать лучшего поставщика услуг складирования и хранения решений, нужно учитывать некоторые факторы: поставщик должен быть успешным, опытным, зарекомендованным, который делает акцент на безопасность поставки заказа⁵.

Перед тем как сделать окончательный выбор, нужно сравнить разные складские услуги и выбрать такого поставщика услуг, который подходит под определенные нужды.

Сотрудничество с логистическими компаниями позволяет экономить на содержании собственного подразделения логистики, гибко перестраивать политику поставок в зависимости от требований рынка. Такие компании создают собственную инфраструктуру, завязывают плотные деловые отношения с перевозчиками и административными службами и предоставляют клиентам весь механизм построения и оптимизации транспортных цепочек. Это дает очевидное преимущество - выигрыш по стоимости услуг и времени доставки грузов.

¹ *Сосунова Л.А., Новиков Д.Т., Горн А.П.* Логистика в сфере услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2007. № 6 (32).

² *Гревцова Т.В.* Особенности внедрения и функционирования адресного хранения на складах снабженческих предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 9 (83).

³ *Самойлов П.В., Смачкова Л.В., Лукинова О.А., Писаренко Н.Д.* Моделирование системы распределения товаров на складе с помощью случайных процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 10 (96).

⁴ *Агафонова А.Н., Шумакова В.Н.* Условия эффективного функционирования склада в логистической системе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102).

⁵ *Агафонова А.Н., Шумакова В.Н.* Эволюция автоматизации складской логистики // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 3 (113).

ADVANTAGES OF WAREHOUSE PROCESSING AND CARGO STORAGE

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Sologubova Nadezhda Alexandrovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: laylay_87@mail.ru

Keywords: logistics services, advantages of warehouse, warehouse, warehouse management system, warehousing and storage, warehousing and storage services, warehousing operations.

In this, article the concept of logistic services. Considered in detail the advantages of warehouse handling and storage of goods. As well as how to choose the warehouse and suppliers.

УДК 339.727

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Юсупова Юлия Юнусовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: laylay_87@mail.ru, qqmmqmm@yandex.ru

Ключевые слова: венчурное инвестирование, венчурный капитал, инновации, инновационное развитие экономики

Рассматривается проблема привлечения капитала инновационными компаниями, которые являются одним из главных рычагов развития экономической системы в целом. Систематизируются и характеризуются достоинства венчурного инвестирования.

Практика промышленно развитых стран демонстрирует, насколько в настоящее время важна роль инноваций. Они помогают преобразовывать и улучшать не только производимые товары и оказываемые услуги, но и систему управления организацией, приводя ее в соответствие в жестких условиях современной среды. Интенсивность инновационной деятельности в большой степени определяет уровень экономического развития страны.

Инновационная деятельность - это деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций в целях расширения ассортимента и повышения качества продукции, совершенствования технологии и организации производства¹. Начинаящие инновационные компании нередко встречаются с проблемой поиска приемлемого для них источника финансирования. Во-первых, нужно привлечь необходимый объем денежных ресурсов, которого хватит на капитальные затраты, покупку оборотных средств и поддержания нормальной деятельности компании. Во-вторых, следует понимать, что условно бесплатных источников финансирования не бывает и, чем больший объем денежных средств привлекается, тем большую часть фирмы необходимо будет отдать инвестору. Идеален источник, который будет самым менее дорогостоящим для компании, но

при этом достаточным для успешного начала. На первых этапах небольшие инновационные фирмы действуют в условиях риска и высокой неопределенности, обладают в основном нематериальными активами и не могут предоставлять залог. Данные факторы делают их непривлекательными для банковских инвестиций в виде кредита. В связи с этим главным моментом в развитии сектора малых инновационных компаний является устранение "разрыва" между предложением и спросом в сфере финансирования инновационных компаний.

Важнейшим источником финансирования инноваций является венчурный (рисковый) капитал. Венчурный капитал тесно связан с инновационными компаниями и технологически новаторским бизнесом. Сущность венчурного капитала проявляется через его функции, наиболее значимыми из которых являются следующие:

1) Инновационная функция. Направлена на содействие научно-технологическому прорыву, на стимулирование инновационной и деловой активности, которая в итоге обеспечивает инновационное развитие экономической системы

2) Функция коммерциализации новых научно-технических проектов и инновационной деятельности. Эту функцию также принято называть инкубацией инновационного предпринимательства;

3) Функция гаранта временной экономической устойчивости рождающихся инновационных предпринимательских структур и новаторского бизнеса;

4) Функция структурного обновления экономической системы и ее различных уровней. Венчурный капитал содействует замене жесткой вертикальной организационно-производственной структуры предприятия через развитие новых горизонтальных связей, что способствует формированию научно-производственной сети².

Таким образом, венчурное инвестирование - долгосрочное рискованное вложение капитала в новые и быстрорастущие компании с целью получения высокой прибыли после продажи доли в компаниях по прошествии определенного времени³. В целом венчурные инвестиции являют собой подобие прямых частных инвестиций, нацеленных на проекты с высоким риском, находящиеся на начальных этапах развития. Однако это абсолютно новые экономические отношения. Основную роль в них играет факт сопричастия инвестора в управлении данными проектами и передача опыта ведения бизнеса. Венчурные инвестиции поддерживают молодые компании в тот период, когда нету прибыли, и сама жизнь фирмы находится под вопросом (зона "долина смерти").

Венчурный капитал используется в основном в малых инновационных компаниях, потому что им характерна высокорисковость в сочетании с большой прибылью. Капитал вносится в венчурный фонд, находящийся-

ся под оперативным руководством управляющей компании (УК). Фонд покупает доли в компаниях на определенное время, как правило на 7-10 лет, до того момента, пока рынок не будет способен возратить вложенный капитал с многократной прибылью. Обычно, фонды вкладывают собранные денежные средства в достаточно большое количество компаний (10-20). Это важная стратегия диверсификации рисков, так как основная масса проектов может оказаться неприбыльной, но малая доля компаний может принести огромные прибыли.

"Выход" - то есть момент получения прибыли, путем продажи венчурным фондом своих акций на бирже, стратегическому инвестору, либо менеджерам проинвестированной компании. Продажа осуществляется на пике стоимости компании. Полученные с продажи средства могут многократно превышать первоначальные вложения. Таким образом, главной целью венчурного фонда является рост капитализации проинвестированных инновационных компаний.

В настоящее время инновации являются основным возможным рычагом влияния на долгосрочный рост экономического благосостояния для России. Исходя из текущих статистических данных по рынку венчурных инвестиций в РФ, можно говорить о том, что по итогам 2015 г., из основных показателей, которыми может быть в целом охарактеризован рынок прямых и венчурных инвестиций (объем привлеченного капитала и число новых фондов, объемы и число инвестиций и выходов), пожалуй, лишь только совокупное число инвестиций окажется сопоставимым со значениями, достигнутыми в 2014 г. (по итогам 9 месяцев 2015 г. - 155, или 66% от уровня 2014 г.). Помимо снижения числа новых фондов (по итогам 9 месяцев 2015 г. - 16, или 44% от уровня 2014 г.) и числа портфельных компаний, из которых были осуществлены выходы фондов (по итогам 9 месяцев 2015 г. - 20, или 50% от уровня 2014 г.), общую, "неблагоприятную" картину рынка дополняет сильное падение его показателей в стоимостном выражении (совокупный капитал новых фондов, объемы осуществленных инвестиций и выходов)⁴.

Становится очевидным, что инвесторы, заняв выжидательную позицию, придерживаются более осторожной инвестиционной стратегии, что приводит, в частности, к дальнейшему уменьшению среднего размера инвестиций (до 2,62 млн долл. по итогам 9 месяцев 2015 г. Для сравнения, в 2012 г. было 21,14 млн долл.).

Тем не менее, в актив можно занести:

- Рынок капиталов фондов: активность фандрейзинга VC фондов уже отмечена на уровне, сопоставимом с 2014 г. (294 млн долл., или 149% от уровня 2014 г.). Однако необходимо подчеркнуть, что две три объема капитала новых VC фондов составляют капиталы VC фондов с участием государственного капитала;

- Рынок инвестиций фондов: общее число VC и PE инвестиций, осуществленных фондами, достигло 155, что составляет 66% от уровня 2014 г. Основной вклад в число инвестиций обеспечил сегмент VC - 146 инвестиций (или 79% от уровня 2014 г.), при этом треть от общего числа VC инвестиций была обеспечена фондами с участием государственного капитала, а еще примерно 44% - инвестиции ФРИИ; объем осуществленных фондами VC инвестиций составил по предварительным оценкам 119 млн долл (или 82% от уровня 2014 г.). Фонды с участием государственного капитала обеспечили почти треть от общего объема VC инвестиций⁵.

Подводя итог, можно говорить о том, что такое своеобразное распределение участия в конечном итоге выгодно для венчурного инвестора и инноватора и носит реальную деловую основу. Создатели инновационной фирмы получают необходимый объем финансирования на начальных этапах развития проекта. Несколько крупных скооперированных участников рискуют по факту лишь небольшой долей своего капитала, а в итоге получают доход от проинвестированных компаний, в целом намного превышающий первоначальные вложения.

¹ Каширин А.И., Семенов А.С. Менеджмент инноваций". СПб. : РАВИ, 2011.

² Левченко Л.В. Венчурный капитал и источники его привлечения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 11 (97).

³ Беляев Ю.М. Инновационный менеджмент: учеб. для бакалавров. М. : Дашков и К°, 2013.

⁴ Национальный доклад об инновациях в России // ОАО "РВК". 2015.

⁵ Аналитический сборник РАВИ за 2015 г. "Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 9 месяцев 2015 года".

VENTURE FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Yusupova Yuliya Yunusovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: laylay_87@mail.ru, _qmmqmm@yandex.ru

Keywords: venture capital, innovation, innovative development of economy.

The issue under consideration is the problem of raising capital by innovative companies, which are the key factors in the development of the economic system as a whole. The advantages of venture capital investment are systematized and characterized.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В РОССИИ

© 2016 Ромадина Виктория Константиновна
магистрант

© 2016 Федоренко Роман Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: vikaromadina@yandex.ru

Ключевые слова: логистика, аутсорсинг, логистический оператор.

Рассмотрены основные преимущества логистического аутсорсинга, представлена классификация логистических операторов. Выявлены причины слабого развития логистического аутсорсинга в России, приведены возможные пути их решения.

В 2015 г. доля аутсорсинга логистических услуг в России составила около 36% от общего объема рынка, превысив отметку 800 млрд руб. Сравнительный анализ структуры изменений товарных портфелей на рынке логистики, а также анализ динамики изменений клиентского портфеля за 2007-2009 и 2013-2014 гг. демонстрирует, что в экономически нестабильные периоды отмечается наиболее активная передача компаниями логистических функций на аутсорсинг.

Б.А. Аникин и И.Л. Рудая определяют аутсорсинг как комплексное стратегическое решение, направленное на реструктуризацию деятельности организации, с передачей отдельных функций или целых бизнес-процессов внешним исполнителям. Таким образом, сущность логистического аутсорсинга состоит в снижении затрат компании при реализации цепочки поставок товара за счет привлечения в бизнес-процессы квалифицированного логистического оператора, то есть, приобретение логистических услуг у третьей стороны¹.

Потенциальными экономическими преимуществами логистического аутсорсинга являются: устранение инфраструктурных инвестиций; доступ к процессам, продуктам, услугам или технологиям мирового класса; способность быстро реагировать на изменения в бизнес-среде; разделение рисков; улучшение денежных потоков; уменьшение эксплуатационных расходов; замена постоянных расходов переменными; доступ к ресурсам, не доступным в собственной организации².

На сегодняшний день отечественные компании, которые называют себя логистическими операторами или логистическими провайдерами, вполне соответствуют мировому уровню оснащения и развития в своей отрасли. Рассмотрим классификацию логистических операторов, в которой уровень интеграции оказываемых услуг представлен от наиболее простых к наиболее комплексным (рис. 1).

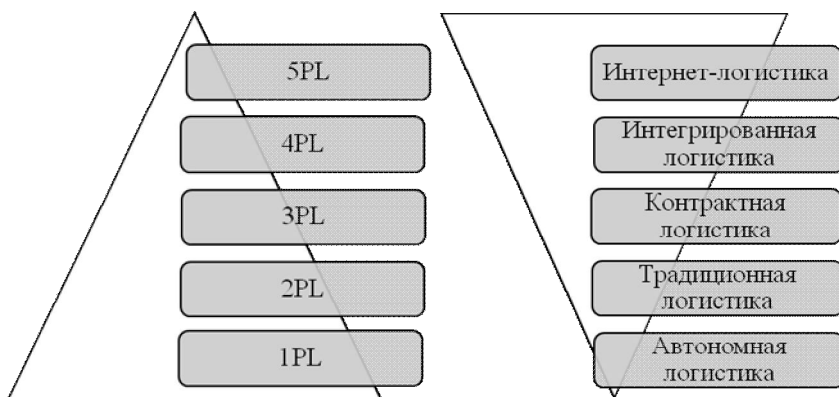


Рис. 1. Взаимосвязь количества логистических операторов в России и объема предоставляемых ими услуг

Основным показателем развития логистики считается доля 3PL (Third Partly Logistics) компаний на рынке, поскольку данный сегмент в настоящее время является наиболее востребованным, считается основой контрактной логистики. 2PL (Second Partly Logistics) уступает ему в вопросе экономии издержек, позволяя оптимизировать расходы только на отдельных операциях, а не на протяжении всей цепочки. Сегмент 4PL (Fourth Partly Logistics) развит далеко не во всех странах и характеризуется ограниченным спросом, только со стороны крупнейших производителей, и высокой стоимостью. Совсем недавно на рынке появились операторы, рекламирующие предоставление логистических услуг в формате 5PL (Fifth Partly Logistics), при котором взаимодействие между клиентом и оператором происходит посредством сети Интернет.

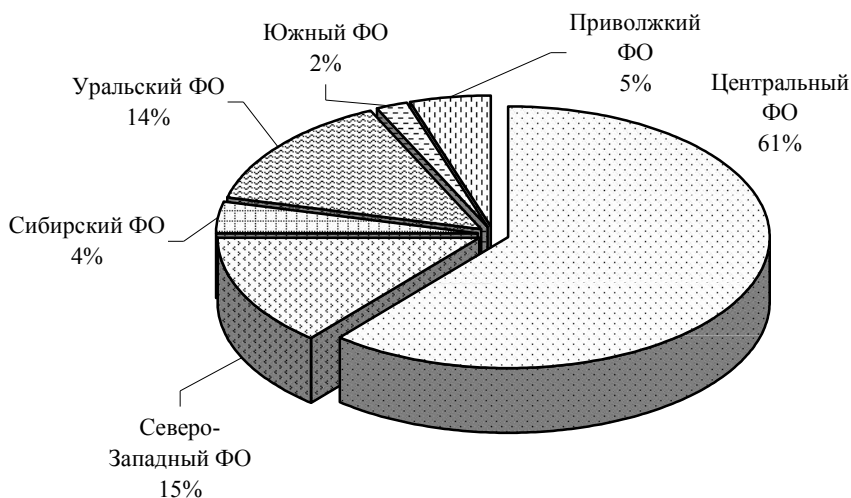


Рис. 2. Структура охвата логистическими операторами по федеральным округам

Согласно официальным данным статистики, по географии охвата логистическими услугами лидерами являются Центральный федеральный округ (50%), Северо-Западный федеральный округ (15%) и Уральский федеральный округ (14%)³. Структура охвата логистическими операторами по федеральным округам представлена на рис. 2.

На сегодняшний день проникновение логистического аутсорсинга в России отстает в 2,5-3 раза от аналогичных показателей Европы и США. Так, например, в Германии проникновение логистического аутсорсинга в торговые сети составляет 55%, в России этот показатель равен лишь 22%.

К основным причинам недостаточного развития логистического аутсорсинга в России можно отнести следующие:

Во-первых, страх передачи основных логистических бизнес-процессов сторонним, хотя и высококвалифицированным логистическим операторам, где риск заключается в предоставлении доступа к уникальным знаниям и ноу-хау компании, не являющейся частью фирмы-заказчика. Выходом из этой ситуации является применение новой формы аутсорсинга, который можно назвать управляемым. При управляемом аутсорсинге заказчик координирует и контролирует деятельность аутсорсера. В силу этого он обладает комплексным видением бизнес-процессов, имея возможность ориентировать их на достижение наилучшего результата⁴.

Во-вторых, в то время как в нашей стране формирование логистического аутсорсинга прежде всего происходило в крупнейших городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, решения логистического аутсорсинга для регионов наткнулись на массу проблем, к которым можно отнести: нехватка квалифицированного персонала, дефицит надлежащей складской инфраструктуры и логистических операторов для обеспечения высокотехнологичных логистических услуг на хорошем уровне. Логистика, являясь специфической областью, должна развиваться глобально, а не только на региональном уровне, поэтому зачастую столичные компании сталкиваются с серьезными проблемами при осуществлении межрегиональных и международных перевозок. Таким образом участникам рынка для развития собственного бизнеса при решении ряда локальных задач необходимо искать способы построения взаимодействия с органами власти.

Оценивая перспективу развития логистического аутсорсинга в России, необходимо отметить, что в последние 3 года логистический рынок России активно расширялся (более 19% ежегодно). Согласно прогнозу экспертов, в ближайшие 10 лет темп роста рынка логистических услуг в России составит около 15 %, а основным источником роста будет являться изменение структуры сегмента логистических услуг и его приближение к европейской модели⁵.

¹ *Сосунова Л.А., Карпова Н.П.* Критерии оценки целесообразности аутсорсинга // Российское предпринимательство. 2011. № 3, вып. 2 (180). С. 38-43.

² *Федоренко Р.В.* Риски логистического аутсорсинга // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия "Экономика". 2014. № 4 (36). С. 127-131.

³ *Волков М.* Логистика в России: новые пути раскрытия потенциала // The Boston Consulting Group. 2014. Апр. С. 118.

⁴ Федоренко Р.В. Проблемы современного аутсорсинга и пути их решения // Перспективы науки. 2014. № 8 (59). С. 150-153.

⁵ Сосунова Л.А., Новиков Д.Т., Горн А.П. Логистика в сфере услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2007. № 6 (32).

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LOGISTICS OUTSOURCING IN RUSSIA

© 2016 Romadina Viktoriya Konstantinovna
Undergraduate

© 2016 Fedorenko Roman Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: vikaromadina@yandex.ru

Keywords: logistics, outsourcing, logistic service provider.

The article describes the main advantages of logistics outsourcing. It also contains the general classification of logistics services providers. The paper analyzes the main causes of the weak logistics outsourcing development in Russia and provides possible solutions to improve it.

УДК 338.22

РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ РАСШИРЕНИЯ ДОСТУПА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА К ЗАКУПКАМ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ МОНОПОЛИЙ (на примере ПАО "ФСК ЕЭС")

© 2016 Рудич Оксана Ивановна
студент

© 2016 Кистенева Наталья Сергеевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: oksrud@mail.ru, kisteneva@inbox.ru

Ключевые слова: поддержка малого и среднего предпринимательства, увеличение доли закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства.

Осуществлен анализ реализации плана мероприятий расширения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий на примере крупной электротехнической компании.

На сегодняшний день одной из важнейших задач в экономической жизни России является поддержка малого и среднего предпринимательства, которая осуществляется на государственном уровне.

Правительством Российской Федерации 29 мая 2012 г. утвержден план мероприятий ("дорожная карта") "Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства (далее - субъекты МСП) к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием"¹.

В первую очередь, хотелось бы внести ясность в понятие "дорожная карта"². В последнее время термин "дорожное технологическое картирование", а именно понятие "дорожная карта", становится все более употребляемым, существует множество его определений, однако, в первую очередь, это просто удобный наглядный способ графической интерпретации вариантов развития объекта картирования, который облегчает понимание ситуации и помогает принимать необходимые решения.

Однако хочется отметить, что отечественная теория менеджмента пока не относит дорожные карты к инструментам стратегического управления.

Целями "дорожной карты" являются:

- увеличение доли закупок заказчиков у субъектов МСП в общем ежегодном объеме закупок заказчиков;
- увеличение доли прямых закупок заказчиков у субъектов МСП в общем ежегодном объеме закупок заказчиков;
- снятие административных, финансовых и информационных барьеров для субъектов МСП при участии в закупках и поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг для заказчиков;
- увеличение доли закупок инновационной продукции и научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ у субъектов МСП в общем ежегодном объеме закупок заказчиков.

ПАО "ФСК ЕЭС" (далее - Общество), являясь одним из лидеров в части соответствия общепринятым бизнес-практикам в области организации закупок в сфере электроэнергетики и крупнейшей электросетевой компанией Российской Федерации проводит активную работу по реализации плана мероприятий "дорожная карта".

Первым этапом в части реализации плана было создание и утверждение программы партнерства между Обществом и субъектами МСП.

Программа устанавливает комплекс мероприятий, направленных на формирование и поддержку надежных, квалифицированных и ответственных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) из числа субъектов МСП, обеспечивающих посредством закупки реализацию государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства³.

Данная программа размещена в свободном доступе на официальном сайте общества, где так же можно получить разъяснения и дополнительные сведения об участии в программе и информацию о порядке и правилах подачи заявления о присоединении к данной программе.

Вторым этапом было создание совещательного органа (совета) по вопросам обеспечения эффективности закупок, проводимых с участием субъектов МСП.

Совет является консультативно-совещательным органом, призванным вырабатывать меры и мероприятия, направленные на повышение эффективности закупочной деятельности с участием субъектов МСП, а также осуществлять анализ реализации указанных мер и мероприятий.

Положение о совете, а также протоколы заседаний совета опубликованы в свободном доступе на официальном сайте общества.

Третьим этапом был определен и утвержден специальный перечень товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются у субъектов малого и среднего предпринимательства. Данные перечень опубликован в свободном доступе на официальном сайте общества.

В рамках исполнения плана мероприятий "дорожная карта" 01.07.2015 г. вступило в силу постановление Правительства РФ от 11.12.2014 № 1352 "Об особенностях участия субъектов МСП в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц", утверждено "Положение об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, годовом объеме таких закупок и порядке расчета указанного объема" (далее - Положение)⁴.

Данное положение обязало в том числе и ПАО "ФСК ЕЭС" к проведению новой формы закупок - спецторги, т.е. закупки только у субъектов МСП согласно перечню утвержденному ранее. Спецторги имеют ряд особенностей, позволяющих субъектам МСП иметь ряд преимуществ в части порядка и условий платежей и обеспечения обязательств исполнения договоров. Отнесение закупок к спецторгам происходит на этапе утверждения плана закупок Общества, при указании ОКДП по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности, продукции и услуг.

У Общества появились обязательства:

- Совокупный годовой стоимостной объем договоров, заключенных только с субъектами МСП по результатам закупок, должен составлять не менее чем 10 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров, заключаемых по результатам закупок для нужд Общества;

- Годовой объем закупок для нужд Общества, включая закупки инновационных товаров, с учетом договоров субподряда 1-го уровня, у субъектов МСП должен составлять не менее чем 18 % совокупного годового стоимостного объема договоров, заключаемых по результатам закупок для нужд Общества.

В случае неисполнения данных обязательств Общество при последующих закупках руководствуется положениями Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"⁵.

При данном подходе Общество вынуждено ужесточить контроль за исполнением плана мероприятий "дорожная карта", на сегодняшний день проводится активная работа в части автоматизации бизнес-процессов в области организации закупок, для менеджмента Общества введен годовой показатель эффективности под названием доли закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства.

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.05.2012 № 867-р.

² Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2007. 495 с.

³ Официальный сайт ПАО "ФСК ЕЭС". URL <http://www.fsk-ees.ru>.

⁴ Об особенностях участия субъектов МСП в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: постановление Правительства РФ от 11.12.2014 № 1352.

⁵ См.: О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 5 апр. 2013 г. № 44-ФЗ; Кандрашина Е.А., Измайлов А.М. Влияние информационно-знаниевой среды на уровень конкурентоспособности предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 650-653; Измайлов А.М., Погорелова Е.В. Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 48-52.

IMPLEMENTATION OF THE PLAN OF MEASURES OF EXPANSION OF ACCESS FOR SUBJECTS OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS TO PURCHASES OF INFRASTRUCTURE MONOPOLIES ON THE EXAMPLE FEDERAL GRID COMPANY OF UNIFIED ENERGY SYSTEM

© 2016 Rudich Oxana Ivanovna
Student

© 2016 Kisteneva Natalya Sergeevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: oksrud@mail.ru, kisteneva@inbox.ru

Keywords: support of small and average business, increase in a share of purchases at subjects of small and average business.

The analysis of implementation of the plan of measures of expansion of access for subjects of small and average business to purchases of infrastructure monopolies on the example of the large electrotechnical company is carried out.

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

© 2016 Савченко Яна Игоревна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: savchenkooool11@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: многоквартирные дома, механизм управления, жилищно-коммунальные услуги.

Проведен анализ функционирования жилищно-коммунальных услуг, предложены решения по их устранению.

Существует множество проблем в области управления многоквартирными домами. Эти проблемы бывают правовые, финансовые, организационные и иные. Все эти проблемы необходимо комплексно решать.

Повышение качества жилищных и коммунальных услуг - необходимо решать поэтапно, опираясь на зарубежный опыт по эффективному управлению многоквартирными домами и внедряя его в российскую практику в той мере, в какой это возможно.

Проблемы реформирования ЖКХ и повышения качества обслуживания многоквартирных домов находятся в зоне внимания органов власти.

В действующее законодательство имеет ряд недоработок, в том числе:

- не определено понятие "многоквартирный дом";
- не устранена проблема разного статуса собственников помещений в многоквартирных домах, в которых созданы ТСЖ, так как часть собственников является членами товарищества, а часть - нет;
- не решена проблема повышения ответственности собственников помещений за неуплату обязательных платежей и взносов;
- не определены на федеральном уровне в полной мере процедуры передачи многоквартирных домов при смене способа управления или управляющей организации, включая вопросы передачи и хранения технической документации на МКД, а также ответственность за нарушение данных процедур.

Необходимо разработать и принять федеральный закон, который позволил бы:

- обеспечить четкость обязательств управляющих организаций, товариществ собственников жилья и жилищных кооперативов;

- установить прозрачные процедуры управления многоквартирными домами;

- ввести ответственность управляющих организаций, товариществ собственников жилья и жилищных кооперативов за нарушение своих обязательств, в сфере управления многоквартирными домами.

Как показывает практика, множество поправок к законам, крайне мало решают данные проблемы. Необходимо проработать новый нормативно-правовой акт, исключающий из себя неточности, пропуски предыдущего законодательства.

Существует проблема, связанная с организацией ТСЖ, состоит в старом жилом фонде, аварийном состоянии городской инженерной инфраструктуры. Когда жильцы пытаются организовать ТСЖ, они сталкиваются с огромным количеством трудностей, главная из которых заключается в необходимости вложить значительные средства для того, чтобы привести свои дома, коммунальную и инженерную инфраструктуру в порядок. Дело заключается в том, что прежде чем передавать жилье в ТСЖ, его необходимо привести в приличный вид, отремонтировать. На данный момент в Самаре наблюдается высокий износ большей части жилищного фонда, значительное количество ветхого и аварийного жилья (при постоянном увеличении его объема), блочных и панельных домов (построенных более 40-50 лет назад). Высокий износ инженерных сетей в среднем 70-80%, в ряде случаев - 100%. Силами товарищества и муниципальных властей этого не решить. Их всего выше сказанного, можно сделать вывод, что необходимо разработать схему, затрат на осуществление ремонта домов. На данный момент, принята поправка, которая включает в состав платы за жилье и коммунальные услуги для собственников помещений в доме взнос за капремонт в качестве обязательного постоянного платежа. При этом названным собственникам предоставлено право принять, решение об установлении взноса на капремонт в размере, превышающем минимальный.

Вопрос о том, нужны ли нам услуги по управлению многоквартирными домами, городскими кварталами и микрорайонами, является, пожалуй, самой важной задачей. Но на него в настоящее время никто не обращает никакого внимания. Необходимы менеджеры городского хозяйства, подготовленные по особой программе, хорошо разбирающиеся в земельных, градостроительных, коммунальных, инженерных, социальных, экономических и психологических вопросах и готовых эффективно работать в экстремальных условиях.

Также немало важным остается проблема, связанная с российским менталитетом. У большинства населения остался принцип, что ничего в этом мире от него не зависит. Однако, что бы сделать мир вокруг себя лучше, нужно начать с себя. Собственники домов не хотят принимать участие в управлении собственным имуществом. Необходимо показать жителям МКД, что все в их руках, внешний облик, придворовая территория, чистота в подъездах и т.д. Данная проблема, является одной из актуальной и является одной из самых серьезных. Решение этой трудности является стратегическим направлением в развитии жилищной сферы.

-
1. Борзенкова Т.А. К вопросу об общей долевой собственности на общее имущество многоквартирного дома. Самара : Универ-групп, 2011. 507 с.
 2. Васькин В.В., Мустафин Р.Р. К вопросу об оформлении права собственности на земельный участок под многоквартирным домом // Жилищное право. 2013. № 4. С. 47-63.
 3. Великанова И. Управлять управляющей компанией? // Попутчик. 2012. 28 авг. С. 2.
 4. Гребенюк Д.С. Жилищно-коммунальные услуги и пути совершенствования системы управления (на примере предприятия сферы ЖКХ) // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 3 (77).
 5. Крашенинников П.В. Жилищное право. М. : Статут, 2014. 379 с.

ANALYSIS AND IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF APARTMENT BUILDINGS

© 2016 Savchenko Yana Igorevna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: savchenkoo0111@mail.ru, laylay_87@mail.ru

Keywords: apartment buildings, control mechanism, housing-communal services.

The analysis of the functioning of the housing-communal services, offered solutions to eliminate them.

УДК 658.15

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

© 2016 Светкина Ирина Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: svetkinairina@yaridex.ru

Ключевые слова: внутренний контроль, факты хозяйственной жизни, доходы, расходы, информационная база, бюджет движения денежных средств, отчет о движении денежных средств.

Внутренний контроль денежных потоков экономического субъекта обеспечивает эффективное и результативное использование денежных средств и иных ресурсов.

Основные процедуры внутреннего контроля денежных потоков аналогичны для экономических субъектов (ЭС) различных отраслей и размеров, так как главная цель - обеспечение полноты и достоверности информации¹ об уровне формирования денежных средств, эффективности их использования, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по видам деятельности и во времени.

В процессе внутреннего контроля² БДДС проверяется: временное соответствие денежных поступлений и предстоящих выплат; движение денежных притоков и оттоков; ежедневные изменения в информационной базе. По результатам внутреннего контроля повторно оцениваются риски³, анализируются неплатежи (по суммам и источникам возникновения и организация конкретных мероприятий по устранению их причин); рассчитывается потребность в краткосрочном финансировании (кредите) в случаях временной нестыковки денежных поступлений и обязательств и оперативное приобретение заемных средств; рассчитываются (по суммам и срокам) временно свободные денежные средства организации.

Например, при предоставлении заявок на осуществление платежа в них указывается код или наименование статьи БДДС. Если на момент платежа лимит оплаты по статье исчерпан, заявка на платеж либо отклоняется, либо отправляется на дополнительное согласование в соответствии с установленными контрольными процедурами.

При проведении внутреннего контроля денежных средств проводится мониторинг: объема ожидаемых средств, которые должны быть получены от покупателей, заказчиков; возвратов платежей, отправленных поставщикам; переплат или недоплат в бюджет; санкций по задержкам платежей и т.д.

Качественная оперативная проверка дебиторской задолженности в составе планируемых поступлений денежных средств на счета ЭС позволяет располагать информацией для выяснения причин несвоевременной оплаты и оценки рисков, связанных с неплатежами. Контроль сроков дебиторской и кредиторской задолженности предотвращает и минимизирует просрочку по платежам дебиторов, выданных авансов, а также обеспечивает реструктуризацию долгов кредиторам, в том числе путем проведения взаимозачетов и вексельных схем.

Система информации и коммуникации должна обеспечить незамедлительную передачу сотрудникам информации о результатах внутреннего контроля денежных потоков, рекомендациях по совершенствованию работы, о любого рода событиях и действиях, которые могут оказать влияние на работу экономического субъекта⁴.

Внутренний контроль исполнения БДДС также выполняется с целью выявления фактов неисполнения или неэффективного исполнения сотрудниками ЭС установленных должностными регламентами и инструкциями функциональных обязанностей, в том числе по причине недостаточной квалификации⁵.

¹ О бухгалтерском учете : федер. закон от 6 дек. 2011 г. № 402-ФЗ.

² Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности : информация Минфина России от 26 дек. 2013 г. № ПЗ-11/2013.

³ О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности : информация Минфина России от 14 сент. 2012 г. № ПЗ-9/2012.

⁴ Морозова Е.С., Светкина И.А. Внутренний контроль экономического субъекта в системе учета : учеб. пособие. Самара : Офорт, 2015. 108 с.

⁵ Светкина И.А. Анализ фактов хозяйственной жизни автотранспортных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 4 (102). С. 97-101.

INTERNAL CONTROL OF CASH FLOWS OF THE ECONOMIC SUBJECT

© 2016 Svetkina Irina Anatolyevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: svetkinairina@yaridex.ru

Keywords: internal control, facts of economic life, income, expenses, information base, budget of cash flow, report on cash flow.

Internal control of cash flows of the economic subject provides effective and productive use of money and other resources.

УДК 338.46:37

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2016 Севастьянова Светлана Александровна
кандидат педагогических наук, доцент
© 2016 Курганова Мария Владимировна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kafedravn@bk.ru

Ключевые слова: образовательные услуги, образование, маркетинг образовательных услуг.

Осуществлены обзор и анализ сферы образовательных услуг, отмечены особенности состояния рынка образовательных услуг в настоящее время. Отмечены активизация рыночной конкуренции, диверсификация видов услуг.

Согласно одному из сформулированных определений, "образовательная услуга заключается в обеспечении овладения обучающимися тем или иным уровнем подготовки к различным видам деятельности"¹. В настоящее время основными провайдерами услуг в данной сфере являются: государственные и негосударственные школы и вузы, реализующие государственные образовательные программы различных уровней; учебные заведения, оказывающие услуги дополнительного (в т.ч. профессионального) образования (курсы вождения, бухгалтерского учета, программирования, иностранных языков, повышения квалификации и т.п.); организации, осуществляющие лицензируемую образовательную деятельность; частные лица.

Сфера образования - важный фактор социально-экономического развития государства². Особенность данного сектора общественных отношений заключается в том, что с одной стороны, сфера образования в значительной степени регламентируется государственной системой, а с другой - как участник рыночных отношений - вынуждена искать конкурентоспособные предложения для выживания в условиях скудного государственного финансирования. В связи с таким двойственным положением, рынок образовательных услуг нуждается в грамотном маркетинге и менеджменте³. На основе маркетинговых исследований необходимо выявить "точки роста", определить перспективные потребности общества, спрогнозировать динамику, и в результате своевременно предоставить потребителю конкурентоспособные образовательные программы.

Рынок образовательных услуг относительно молод - его зарождение относится к 1990-м гг. XX в., когда после глобальных социальных и экономических преобразований в России, согласно принятому в 1992 г. Закону "Об образовании", появилась возможность предоставления платных, в т.ч. негосударственных, образовательных услуг. Спектр этих услуг широко варьируется по цене и качеству: платное обучение в престижных вузах в разы дороже образования на периферии.

Начало 2000-х гг. характеризуется бурным ростом количества негосударственных образовательных учреждений и филиалов государственных вузов, предоставляющих платные услуги для жителей различных регионов - от крупных городов до отдаленных сельских районов. Активно вышли на периферию московские вузы. Предлагая обучение в основном по востребованным специальностям экономики, управления и права, не имея сколь-нибудь значимых требований к уровню подготовки абитуриентов, эти учреждения наполнили рынок труда низкоквалифицированными кадрами. Значительно выросла доля студентов, получающих образование в заочной форме.

Ситуация начала меняться с принятием ограничений на деятельность предпринимателей в регионах в 2008 г. Акцент был перенесен на систему платного дистанционного обучения, что сыграло определенную положительную роль в развитии методической базы учебных заведений. Были созданы различные электронные ресурсы, внедрены электронные информационно-образовательные программы и среды, получен опыт виртуальной ком-

муникации. К счастью, это не привело к вытеснению с рынка традиционной очной формы обучения. В этот же период происходит переход к двухуровневой системе высшего образования, что приводит к росту количества студентов, получающих второе высшее образование (последовательно или параллельно с первым, по магистерской программе иного направления).

Начало 2010-х характеризуется активизацией конкурентной борьбы вузов за абитуриента в условиях повышения степени ответственности вуза за качество обучения, требований соответствия нормативам по обеспечению учебного процесса, профессиональных требований к профессорско-преподавательскому составу. Сыграла роль и "демографическая яма", пик которой пришелся на 2013 г., и постепенное насыщение рынка. Кроме того, затяжная кризисная экономическая ситуация в стране стала предпосылкой роста востребованности получения высшего образования в вузах своего региона. Сложившаяся ситуация требует от образовательных учреждений расширения спектра предоставляемых услуг, создания новых предложений, ориентированных на перспективные целевые сегменты потребительского рынка. Борьба за потенциальных потребителей переносится все активнее из сферы среднего образования в бизнес-сферу⁴. Значительно увеличивается предложение по программам профессионального повышения квалификации, переподготовки кадров, профессиональной аттестации, языковой подготовки. Пользуются спросом программы повышения квалификации гос. служащих, связанные с систематическими изменениями законодательства, введением новых административных норм, необходимостью разъяснения вновь принятых правил и указаний. Развивается зарубежное партнерство. Получают распространение программы двойных дипломов, обмена студентами и учащимися, предложения стажировок и производственной практики. Российское высшее образование ищет механизмы и стимулы для привлечения иностранных студентов, в т.ч. из стран дальнего зарубежья⁵.

¹ *Крячков А.Ф.* Особенности оказания образовательных услуг в современных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 3 (89). С. 39.

² *Крячков А.Ф.* Проблемы развития рынка образовательных услуг в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 11 (97). С. 69.

³ *Макаров С.И.* Развитие услуг связи в рыночной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 2 (88). С. 64.

⁴ *Крячков А.Ф.* Образовательная услуга и особенности ее оказания в современных условиях // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Вып. 1. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012. 296 с.

⁵ Проблемы обучения иностранных студентов в российских экономических вузах / С.А. Севастьянова, М.В. Курганова, С.И. Макаров, Е.Ю. Нуйкина, Л.И. Уфимцева // Перспективы науки. 2014. № 1 (52). С. 152.

DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL SERVICES IN MODERN CONDITIONS

© 2016 Sevastyanova Svetlana Alexandrovna
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

© 2016 Kurganova Mariya Vladimirovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kafedravm@bk.ru

Keywords: educational services, education, marketing of educational services.

Implemented review and analysis of the educational services sphere, the peculiarities of the condition of the market of educational services in currently. Marked intensification of market competition, diversification of services.

УДК 336.745

ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

© 2016 Склярова Анна Андреевна
магистрант

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

Ключевые слова: валютные риски, валютная позиция, валютный курс, банковская система, эффективная система управления валютными рисками, экономическая нестабильность, внешние экономические санкции.

Показана зависимость валютных рисков от характера и причин изменения курсов валют. Дается классификация валютных рисков. Рассматривается эффективность системы управления валютными рисками в банках в условиях экономической нестабильности.

Валютный риск - это опасность валютных потерь в результате изменения курса иностранных валют по отношению к национальной валюте. Результат деятельности банка на валютных рынках (прибыль или убыток) зависит не только от изменения валютного курса, но и от валютной позиции. Валютная позиция определяется соотношением между суммой активов в

определенной иностранной валюте и суммой обязательств в той же валюте. Она рассчитывается отдельно по каждой иностранной валюте, которая входит в состав мультивалютного портфеля банка. Закрытая валютная позиция возникает в случае равенства требований и обязательств, открытая валютная позиция - при несовпадении данных величин. В большинстве стран мира государство регламентирует размер открытой валютной позиции банков¹.

В зависимости от характера и причин изменения валютных курсов валютные риски подразделяются следующим образом: текущий валютный риск (вероятность случайных свободных изменений валют с плавающими курсами); риск девальвации (вероятность резкого снижения курса валюты относительно других валют); риск изменения системы валютного регулирования (вероятность потерь, вызванных такими факторами, как изменение валютного режима в стране, уменьшение использования рыночных методов регулирования и усиление административных мер)².

В зависимости от проводимых валютных банковских операций, также выделяют операционный, трансляционный и экономический валютные риски. Операционный валютный риск для банка возникает при заключении кредитных соглашений в иностранной валюте и заключается в возможности уменьшения поступлений денежных средств или платежей при пересчете в национальную валюту, а также в виде дополнительных затрат при выплатах по депозитным вкладам в иностранной валюте. Трансляционный (бухгалтерский) валютный риск проявляется в деятельности транснациональных банков, имеющих значительные зарубежные активы в различных валютах. Данный риск относится к изменениям бухгалтерских стоимостей прибыли и собственного капитала банка. Экономический валютный риск проявляется в виде неблагоприятного воздействия изменений валютного курса на финансово-экономическое положение банка в целом, что приводит к необходимости пересмотра банком своих стратегий управления.

Следует отметить, что необходимость и важность внедрения в банке эффективной системы управления валютными рисками обусловлены и тем, что валютные торговые операции относятся к категории особо рискованных операций, которые могут привести к крупным потерям в достаточно коротком промежутке времени.

В целом, внутрибанковская система управления риском должна обеспечивать выявление (идентификацию), измерение (оценку), контроль уровня риска и его ограничение (снижение). Система управления валютным риском для банковских организаций представлена на рисунке³.

Проводится исследование факторов, изменение которых приводит к снижению или росту уровня валютного риска. Внешние факторы вызывают текущий валютный риск, риск девальвации и риск изменения системы государственного валютного регулирования. Большое внимание необходимо уделять анализу внутрибанковских факторов, поскольку именно они отражают конкурентоспособность конкретного банка (см. таблицу)⁴.

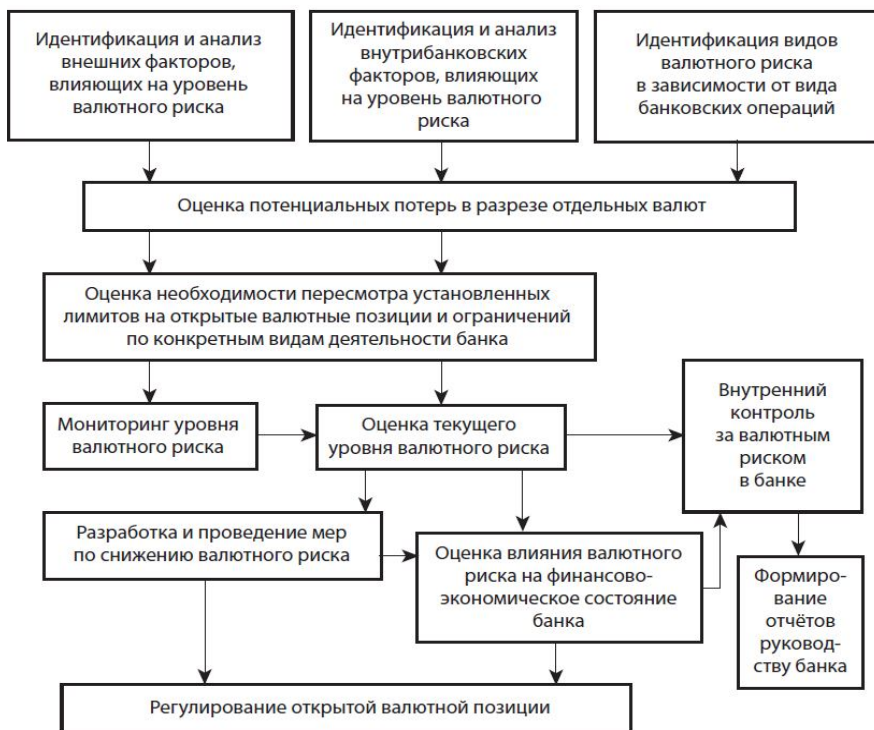


Рис. Внутрибанковская система управления валютным риском

Анализ внутренних факторов валютного риска

Факт	Виды анализа
1. Структура активов и пассивов банка в иностранной валюте	- анализ структуры в разрезе валют; - анализ структуры по видам контрагентов (юридические и физические лица, банки); - анализ структуры по срокам размещения и привлечения
2. Состояние открытой валютной позиции (длинная/короткая)	- анализ состояния открытой валютной позиции в разрезе валют; - анализ объемов и динамики открытой валютной позиции; - анализ причин изменения ее величины
3. Структура торговых валютных операций	- анализ динамики валютных торговых операций на межбанковском валютном рынке; - анализ структуры проданной банком валюты для погашения кредитов и других обязательств банка; - анализ динамики продаж юридическими и физическими лицами иностранной валюты банку; - анализ динамики поступлений валютной выручки клиентов банка - экспортных предприятий

Когда национальная валюта подвергается риску значительной девальвации, все короткие позиции в иностранной валюте должны строго ограничиваться, в особенности короткие позиции по твердой валюте. Длинные позиции в валюте, подвергающейся девальвации или имеющейся в ограниченных объемах без возможности выхода на другие объемы, также должны строго ограничиваться.

Недостаточно частый пересмотр установленных лимитов может рассматриваться как отдельный фактор повышения уровня валютного риска в коммерческом банке. Возрастание объемов банковских операций с иностранной валютой на фоне роста нестабильности на мировых валютных рынках, особенно в условиях экономического кризиса и введения экономических санкций, приводит к необходимости усовершенствования системы управления валютным риском в коммерческих банках⁵.

Для повышения эффективности внутрибанковской системы управления валютным риском необходимо развивать системы идентификации факторов, влияющих на уровень валютного риска, системы мониторинга и оценки текущего валютного риска, системы внутреннего контроля и системы выработки мер по ограничению и снижению валютного риска⁶.

Целесообразным также является в дальнейшем дополнить систему управления подсистемой раннего диагностирования повышения уровня валютного риска и создания базы данных, содержащей перечень возможных стрессовых ситуаций для банка и мер по их снижению.

¹ *Носков В.А.* Экономические кластеры Самарской области и основы их научно-образовательного каркаса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 7 (117). С. 14-19.

² *Бараненко С.П., Дудин М.Н., Бусыгин К.Д.* Банковский менеджмент. М. : Элит, 2014. С. 187.

³ *Исаев А.М.* Практика банковского управления и финансового анализа. М. : Арго, 2012. С. 96.

⁴ *Влезкова В.И., Носков В.А.* Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 18-23.

⁵ *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. 180 с.

⁶ *Болгова Е.В., Носков В.А., Носков И.В.* Инфраструктурный каркас экономического пространства региона : монография. Самара : Изд-во СамГУПС, 2011. 337 с.

EFFECT OF FOREIGN EXCHANGE RISK ON THE ACTIVITIES OF THE BANKING SYSTEM

© 2016 Sklyarova Anna Andreevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: vestnik_sgeu@mail.ru

Keywords: exchange rate risks, foreign exchange position, the exchange rate, the banking system, an effective system of foreign exchange risk management, economic instability, external economic sanctions.

The dependence of foreign exchange risk on the nature and reasons for changes in exchange rates. The classification of foreign exchange risks. The efficiency of foreign exchange risk management systems in banks in terms of economic instability.

УДК 658.1:338.4

СВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ЗАПАСОВ И ЛИКВИДНОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В СФЕРЕ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ

© 2016 Смолина Екатерина Станиславовна
кандидат экономических наук
© 2016 Азиханова Венера Талгатовна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ekaterinsmolin@yandex.ru, evis13-94@mail.ru

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, оборачиваемость запасов, франшиза, сети быстрого питания.

Произведен расчет показателей ликвидности и оборачиваемости запасов ряда отечественных и иностранных организаций, представленных на российском рынке в сфере кафе и ресторанов быстрого питания, в результате чего было установлено влияние показателя оборачиваемости запасов и других факторов на фактическое значение показателя абсолютной ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности - один из важнейших показателей, характеризующих текущую платежеспособность компании. В России нормой для данного показателя принято считать значение в 0,2. Причем, рекомендуемым данное значение является для всех организаций вне зависи-

мости от рода деятельности. Авторы статьи допускают исключения, в которые попадают организации, имеющие очень быструю оборачиваемость товарных запасов, и чья величина дебиторской задолженности крайне мала либо вовсе отсутствует¹. В данную категорию попали компании, занимающиеся розничной торговлей товаров повседневного спроса (FMCG); компании, занимающиеся предоставлением различного рода услуг, а также автотранспорты к этой категории были отнесены рестораны и кафе, работающие в сфере фастфуда.

Фастфуд - это явление, возникшее в России с появлением первого ресторана "Макдоналдс" в начале 1990-х. Массовое же распространение оно получило в начале 2000-х, когда конкуренцию "Макдоналдсу" на российском рынке составили другие иностранные гиганты в сфере быстрого питания, а также молодые российские компании, возникшие на этой волне. Сегодня же этот рынок набирает еще большие обороты и является наиболее развитым форматом сетевого рынка общественного питания. На него приходится около 30% всех сетевых ресторанов в стране. Сегодня в России работают 99 операторов быстрого питания (около 4000 сетевых ресторанов). С 1 апреля 2013 г. по конец апреля 2014-го было открыто 727 фастфуд ресторанов (больше половины всех открытий заведений в сфере общественного питания). Эксперты отмечают, что бум фастфуд сегмента на фоне замедления темпов экспансии сетевых проектов более дорогих форматов является следствием негативных макро- и микроэкономических процессов, укрепляющих тенденцию рационализации посетителей (стремление к экономии, определяющая роль ценового фактора при покупке тех или иных услуг)². На российском рынке наблюдается смещение посетителей от более дорогих форматов ресторанов в сторону заведений с демократичными ценами. Столь стремительная экспансия рынка общественного питания ресторанами фастфуд осуществляется благодаря механизму франчайзинга. Сегодня 4 из 5 наиболее динамично развивающихся игроков имеют статус международных. Популярность брендов, высокий уровень обслуживания и грамотная маркетинговая политика позволяют данным компаниям сохранять высокий уровень лояльности посетителей. Многие международные и российские организации широко помимо открытия новых точек по стране, широко практикуют франчайзинг. В связи с этим возникает вопрос, целесообразно ли подобным организациям с ежедневным поступлением денежных средств, низким уровнем дебиторской задолженности и крайне высоким уровнем оборачиваемости товарных запасов хранить деньги на счетах вместо того, чтобы вовлечь их в деловой оборот для развития бизнеса?

Для исследования были проанализированы несколько наиболее популярных брендов в сфере фастфуда в России. В частности, это организации с международным статусом - "Макдоналдс", "Бургер Кинг", "KFC", "Сабвэй", "Папа Джонс", "Сбарро", а также отечественные - "Крошка Картошка", "Додо Пицца", "Шоколадница", "Теремок", "СушиШоп". В рамках проведенного исследования были получены показатели, предоставленные в форме таблиц (табл. 1, 2).

Таблица 1

**Коэффициенты абсолютной ликвидности и оборачиваемость запасов
зарубежных ресторанов быстрого питания, работающих в России
по франшизе**

Организация	Коэффициент абс. лик-сти		Оборач-сть запасов, дн	
	2014	2013	2014	2013
McDonald's	0,09	0,24	2,1	2,4
Sbarro	0,007	0,005	4,6	3,5
KFC-Гурман	0,0031	0,02	7,8	14,5
Рара John's Иркутск	0,15	0,22	28,0	24,1
Бургер Кинг Рус	0,32	0,10	5,6	6,7

Таблица 2

**Коэффициенты абсолютной ликвидности и оборачиваемость запасов
российских ресторанов быстрого питания**

Организация	Коэффициент абс. лик-сти		Оборач-сть запасов, дн	
	2014	2013	2014	2013
Шоколадница	0,07	0,07	4,8	8,0
Теремок	0,03	0,05	14,8	20,7
СушиШоп	0,009	0,10	85,4	45,1
Крошка-картошка	0,64	0,65	54,9	30,4
Додо Пицца	0,46	0,19	13,9	8,7

Анализ финансовых показателей крупных иностранных сетей быстрого питания, работающих в России, показал, что в редких случаях коэффициент абсолютной ликвидности больше или равен нормативному значению - 0,2. При этом можно наблюдать, что оборачиваемость товарных запасов в днях прямо пропорциональна коэффициенту абсолютной ликвидности. По одной из гипотез, выдвинутых авторами, чем меньше оборотных активов имеется у организации в форме денежных средств и финансовых эквивалентов, тем больше она способна инвестировать в расширение производства. Для проверки данной теории был проведен анализ количества ежегодно открываемых точек в России. Итак, для анализа были взяты данные по таким гигантам сетей быстрого питания в России как "Макдональдс" и "Бургер Кинг". Согласно данным, предоставленным на официальном сайте "Макдональдс", количество ресторанов в России составляет:

в 2013 г. - 413 ресторанов;

в 2014 г. - 486 ресторанов;

в 2015 г. - 532 ресторана.

"Бургер Кинг"³:

в 2013 г. - 173 ресторана;

в 2014 г. - 293 ресторана.

Для исследования были заведомо взяты те компании, у которых коэффициент абсолютной ликвидности по годам меняется в противоположные стороны (у "Макдональдс" падает с 0,24 до 0,09, а у "Бургер Кинг" - возрастает с 0,10 до 0,32).

тает с 0,1 до 0,32). Причем у обеих компаний за 2014 г. открыто более 50 ресторанов по всей стране. Это доказывает тот факт, что изменение коэффициента абсолютной ликвидности не зависит от расширения производства (рис. 1, 2).

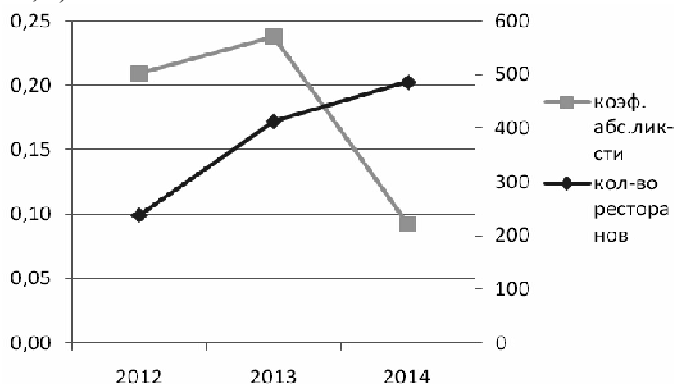


Рис. 1. Зависимость изменения коэффициента абсолютной ликвидности от количества ресторанов "Макдоналдс"

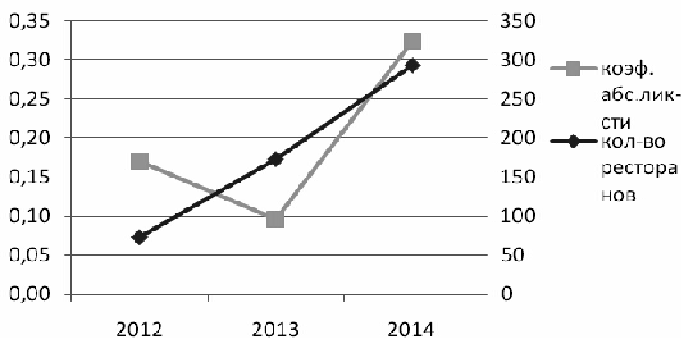


Рис. 2. Зависимость изменения коэффициента абсолютной ликвидности от количества ресторанов "Бургер Кинг"

Причиной того, что международные компании могут позволить себе низкий уровень абсолютной ликвидности заключается в том, что у таких крупных сетей, благодаря хорошей репутации, бывают выгодные условия поставки продукции. Кроме того, они работают с локальными поставщиками и, зачастую, являются приоритетными партнерами для них. Поэтому риск того, что все кредиторы сразу потребуют удовлетворить краткосрочные обязательства - невелик. Очень короткий срок оборачиваемости запасов объясняется популярностью данных брендов у потребителя, слаженной и эффективной системой закупок, логистики и хранения запасов, наличием четких инструкций и стандартов по всем позициям. Покупка франшизы в новом городе или регионе дает возможности франчайзи уже иметь налаженные связи с поставщиками ингредиентов.

Для примера можно рассмотреть взаимоотношения "Макдональдс" и некоторых крупнейших его поставщиков. Из информации, предоставленной на самом сайте компании, производитель сельскохозяйственных продуктов "Белая Дача Трейдинг" (Люберецкий район, Московская область; Елабуга, Татарстан) с 1994 являются поставщиками салата "Айсберг" для всей сети⁴. 60% продаж приходится на "Макдоналдс", соответственно, он является ключевым партнером для "Белая дача Трейдинг". Данный факт свидетельствует о том, что между данными компаниями установились прочные и взаимовыгодные связи, разрушение которых приведет к убыткам в связи с поиском нового партнера - для "Макдоналдса" и более тяжелыми последствиями - для "Белая Дача Трейдинг". Что касается логистики и затрат на доставку продуктов, с одной стороны, покупателям франшиз небольших компаний, приходится самим заботиться о сетях поставок. С другой стороны, такие гиганты как "Макдоналдс" имеют свою логистику или отдают ее на аутсорсинг. Так, к примеру, компания HAVI Logistics занимается доставкой продуктов и бытовой химии для "Макдоналдс", обеспечивая продукцией все рестораны "Макдоналдс" и, неся ответственность за задержки или невыполненные обязательства. Это доказывает, что в таких огромных системах учитываются все малейшие риски и прописаны различные процедуры по выходу из той или иной ситуации.

Покупка франшизы международной сети ресторанов быстрого питания, таких как "Макдональдс" или "Сабвэй" стоит в разы дороже российских компаний. Это объясняется не только более "раскрученным" брендом, соответственно меньшими расходами на рекламу, и более скорой окупаемостью вложений, но также и тем фактом, что постоянно оказывается помощь франчайзи: организуется обучение, предоставляются годами налаженные деловые контакты с сырьевыми предприятиями, которые предоставляют скидки всем франчайзи, работающим под маркой данного бренда. Оказывается помощь по закупке необходимого оборудования и в решении спорных вопросов. Но при этом кроме паушального взноса и ежемесячных отчислений (роялти) франчайзеру, в условиях франшиз этих гигантов фастфуда прописаны выплаты на маркетинг, плата за использование электронных систем. В табл. 3 приведена стоимость франшизы различных организаций в сфере фастфуда.

Относительно молодые бренды, возникшие в России не так давно, ("Додо Пицца", "Крошка-картошка") имеют очень высокий уровень коэффициента абсолютной ликвидности. Он в разы превышает норму, что говорит о том, что свободные денежные средства "лежат" на расчетном счете и не приносят никакой выгоды. Достаточно большие запасы денежных средств можно объяснить несколькими факторами. Во-первых, не являясь достаточно крупными и значимыми на рынке быстрого питания, они, как правило, не могут выставлять крупным поставщикам свои условия. Во-вторых, цены на продукты довольно часто претерпевают изменения в сторо-

ну повышения и, чтобы обезопасить свой бизнес от нехватки ресурсов под выплату за поставки, менеджмент предпочитает сделать запасы. Из показателей, рассчитанных в табл. 1 и 2 видно, что оборачиваемость товарных запасов у российских компаний, как правило, в разы больше, чем у иностранных конкурентов. Это является следствием более низкого уровня товарооборота⁵. Следовательно, можно сделать вывод о том, что чем больше выручка организаций в сфере быстрого питания и чем чаще денежные средства поступают за реализованную продукцию, тем меньше денег она может хранить в виде наличных и на расчетном счету. Но как было сказано выше, также большое значение имеют отношения с поставщиками, эффективная логистика и система закупок и хранения ингредиентов.

Таблица 3

Название иностранной компании	Средняя стоимость франшизы	Название отечественной компании	Средняя стоимость франшизы
Макдоналдс	Роялти - 12,5% Паушальный взнос - 45 тыс. долл. Отчисления на маркетинг - 4,5% Плата за использование системы Макдоналдс - 5% Первоначальные инвестиции - 950 тыс. долл.	Суши Шоп	Роялти - 32 тыс. руб. Паушальный взнос - 430 тыс. руб. Первоначальные инвестиции - 870 тыс. руб.
KFC	Роялти - 6% Паушальный взнос - 46,9 тыс. долл. Первоначальные инвестиции - 700 тыс. долл.	Шоколадница	Роялти - 7% Паушальный взнос - до 4,5 млн руб. Инвестиции - от 10 млн руб.
Папа Джонс	Роялти - 8% + НДС Паушальный взнос - 12 тыс. долл. + + НДС Первоначальные инвестиции - 135 тыс. долл.	Додо Пицца	Роялти - от 3,5 до 5% Паушальный взнос - от 350 тыс. руб. Инвестиции - от 3 до 12 млн руб.
Бургер Кинг	Роялти - 5% Паушальный взнос - 1 920 000 Первоначальные инвестиции - 21,6 млн руб.	Крошка-картошка	Роялти - 7% Паушальный взнос - 15 тыс. долл. Первоначальные инвестиции - 4 млн руб.

Таким образом, подходя к заключению, следует выделить некоторые особенности организаций общественного питания в формате фастфуда:

- 1) ежедневные поступления выручки от продаж;
- 2) частые закупки у поставщиков;
- 3) отсутствие дебиторской задолженности со стороны покупателей;
- 4) широкое распространение франчайзинга.

Российский рынок фастфуда, по мнению экспертов, находится в самом начале своего развития, так как он пока уступает западным странам по количеству подобных заведений на душу населения. Тем не менее, здесь существуют и свои успешные бренды, которые составляют конкуренцию международным. Однако для того, чтобы подняться по рейтингу выше, необходимо, инвестировать в бизнес, привлекая заемные средства или используя собственные ресурсы. Естественно, заемные средства являются более дешевым источником, однако, они влияют на коэффициент автономии и делают компанию более зависимой от инвесторов. В данном случае целесообразным является сохранять минимальный остаток денежных средств на счетах, направляя излишки на улучшения и расширение масштабов деятельности. Но для того, чтобы это условие стало выполнимым, следует повышать стандарты качества продукции и обслуживания, наладить выгодные отношения с поставщиками и партнерами, продумать эффективную маркетинговую политику, систему закупок, логистики и непосредственно передачу запасов в производство.

¹ Смолина Е.С. Особенности оценки показателей ликвидности и платежеспособности на предприятиях сферы услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 11 (109). С. 63-66.

² Исследования агентства "РБК.research". Дефлоте сыт не будешь. URL: <http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=2021>.

³ Официальный сайт Бургер Кинг Рус в России. URL: <http://burgerking.ru>.

⁴ Официальный сайт Макдоналдс в России. URL: <https://www.mcdonalds.ru>.

⁵ Алексеева Н.А. Обоснование показателей ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации на основе анализа денежных потоков // Перспективы науки. 2011. № 1 (16). С. 98-100.

THE INFLUENCE OF STOCK TURN ON THE LIQUIDITY OF COMPANIES WORKING IN THE RUSSIAN FAST-FOOD SECTOR

© 2016 Smolina Ekaterina Stanislavovna
Candidate of Economics

© 2016 Azikhanova Venera Talgatovna
Student

Samara State University of Economics

E-mail: ekaterinsmolin@yandex.ru, evis13-94@mail.ru

Keywords: liquidity, ability to pay, stock turn, franchise, fast food.

The research that proved the influence of stock turn and some other factors on the liquidity of the Russian and foreign companies working in Russian fast food sector has been made.

ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2016 Тараканов Александр Александрович
магистрант

© 2016 Фомина Анна Александровна
магистрант

© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: tarakanov444@inbox.ru, anna-navsegda@mail.ru,
oiler79@mail.ru

Ключевые слова: управление природопользованием, природный потенциал, административные методы, оценка.

Исследованы теоретические подходы и сущность понятия управления природопользованием. Дана оценка результативности административных методов управления природопользованием.

Объективно отношения природопользования складываются во всех отраслях и сферах народнохозяйственного комплекса. Они пронизывают все фазы общественного воспроизводства. Отсюда уже на этапе теоретического осмысления возникают проблемы с определением объекта управления, его структуры и содержания.

Во-первых, следует различать управление природной средой (объектами, ресурсами) и управление людьми, т.е. их отношениями в процессе воспроизводства, которые так или иначе связаны с использованием природных ресурсов и условий. Первый из них можно обозначить как технологический аспект управления, второй - экономический аспект¹. Во-вторых, необходимо считать, что именно многофункциональность использования природного потенциала является объективной основой противоречий, складывающихся в управлении.

Если объектом управления считается какой-либо элемент природного потенциала - это один подход к управлению. Если же в качестве объекта управления выступает такое системное образование, как природно-ресурсный потенциал (основной характеристикой которого является пространственно-временная организованность) - это уже совсем иной подход к организации его управления.

Особым аспектом проблемы управления в сфере природопользования является сочетание в пределах одной организации функций производствен-

ного и контрольного характера. Большинство специалистов в нашей стране не без оснований считают, что подобное сочетание может наносить немалый ущерб состоянию природной среды (вспомним дискуссию о "проектах века" по переброске рек). Веским аргументом в пользу данной точки зрения является существующая до настоящего времени "парадигма управления" любой производственной деятельностью². Она основана на изначальном убеждении, что положительный результат деятельности определяется только рациональной организацией производства продукции (непрерывный рост и углубление специализации, четкое и организованное выполнение планов и указаний сверху, механизм управления - эффективный контроль всех видов деятельности); снижение издержек за счет выявления внутрипроизводственных резервов³.

При таком традиционном подходе любая производственная система является "закрытой": результат зависит от причин, действующих внутри системы. Предприятия природоэксплуатирующих отраслей в этом смысле не являются исключением. Переход к другой парадигме управления предполагает ориентацию не только на внутрипроизводственные факторы, но главное, на способность извлечь максимум выгод из всех возможностей, складывающихся вне самой системы. Такой подход, по всей вероятности, может помочь и решению проблем сочетания разнонаправленных интересов в производственной деятельности в сфере природопользования.

Что касается целей управления природопользованием и соответственно его содержания, то теоретически являются признанными следующие положения:

- развитие экономики при уменьшении потребления природных ресурсов;
- повышение эффективности общественного производства за счет комплексного использования природных ресурсов, объектов;
- ограничение отрицательного воздействия на среду;
- улучшение состояния природной среды.

Характеризуя систему управления природопользованием, можно заключить, что существуют два подхода в определении субстанции объекта управления природопользованием⁴. Один из них предполагает, что таковым является отдельный ресурс (вода, рыбные запасы, земля) либо даже его отдельное качество (вода для водоснабжения, ресурсы пашни и т.д.). Другим подходом может служить представление о природно-ресурсном потенциале как интегральном ресурсе хозяйствования.

Соответственно представлениям о субстанции объекта управления складываются подходы к определению самих отношений, подлежащих управлению. В первом случае таковыми будут являться отношения между соответствующими ведомствами (предполагающими сильную централизацию) и местными органами власти. Во втором случае это будут отношения между местными органами власти и самостоятельными хозяйственными организациями по комплексному ведению хозяйства на природных объектах, по реализации необходимых услуг в сфере природопользования и т.п. Такая

система организации управления природопользованием может складываться как административным путем, так и экономическими методами (предоставление налоговых льгот, кредитов и др.), поощряющими образование таких производств.

Однако, более или менее приемлемую степень реализации на практике получило лишь ограничение отрицательного воздействия на природную среду. Содержание этой деятельности определяется концепцией "охраны природной среды". Исходя из концепции "охраны", построена существующая система управления природопользованием: система органов управления, система информации природоохранной деятельности. Следует отметить, что в рамках этой системы разрабатывается и экономический механизм (платежи за ресурсы, платежи за загрязнение, экономическая оценка ресурсов).

Административным методам принадлежит роль сопровождения, поддержки внедрения закона об охране окружающей среды и рационального природопользования. Административные методы управления природопользованием, исходя из их сущности и содержания, сводятся к воздействию на природопользователей с целью достижения и соблюдения ими установленных нормативов, стандартов, причем осуществляются они за относительно короткий период времени. Целенаправленная деятельность по соблюдению стандартов качества природной среды, ее элементов (ресурсов, объектов) регламентирует допустимое их состояние. На практике это представление в виде установления предельно допустимых концентраций загрязняющих веществ в природной среде, исходя из того допущения, что наличие загрязняющих веществ в количествах, не превышающих эти концентрации, не оказывает негативного воздействия на здоровье человека через изменение параметров экосистемы⁵.

Наиболее распространенными в настоящее время административными методами воздействия на природопользователей являются такие, как:

1) прямые запреты и запрещение на данную технологию, данный вид продукции, на потребление первичной продукции;

2) выдача сертификата и лицензии на использование природных ресурсов для ранжирования самих природопользователей по их обязательствам, выполнения определенных условий при получении права и осуществлении природопользования;

3) обязательная оценка воздействия намечаемой и осуществляемой хозяйственной деятельности на природную среду (ОВОС), которая включает информацию о масштабах антропогенного воздействия вследствие реализации хозяйственной деятельности, о возможностях предлагаемых решениях по предотвращению негативных воздействий на природную среду и человека и альтернативы;

4) разрешения и лицензии, выдаваемые природопользователям обучающимся технологиями реализации хозяйственной деятельности, стандартом качества среды; сертификатом и ОВОС.

Оценивая практическую, достигнутую и вероятную, возможную результативность административных методов управления природопользованием,

можно утверждать, что, претендуя на жесткость, быструю результативность, они явно не являются исчерпывающими и нуждаются в дополнении другими методами, в первую очередь, экономическими, основу которых составляют система платежей, учет затрат на природопользование в себестоимости продукции, оказываемых услуг, финансирование, экономическое стимулирование. Это позволяет создать систему заинтересованности и ответственности природопользователей независимо от ведомственной принадлежности и форм собственности в соблюдении требований рационального природопользования в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

¹ Шимова О.С., Соколовский Н.К. Экономика природопользования : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2012. 360 с.

² Стрельцов А.В. Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С. 37-44.

³ Анисимов А.В. Прикладная экология и экономика природопользования : учеб. пособие. Ростов н/Д : Феникс, 2007. 316 с.

⁴ Дуплякина Е.С., Заступов А.В. Совершенствование системы управления природопользованием как интегральным ресурсом хозяйствования // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Вып. 2. С. 86-93.

⁵ Шехова Н.В. Экологизация потребления в целях уменьшения экологического ущерба // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 8 (106). С. 59-63.

ASSESSMENT OF RESOURCE POTENTIAL OF ECONOMIC ACTIVITY

© 2016 Tarakanov Alexandr Alexandrovich
Undergraduate

© 2016 Fomina Anna Alexandrovna
Undergraduate

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics
E-mail: tarakanov444@inbox.ru, anna-navsegda@mail.ru,
oiler79@mail.ru

Keywords: management of environmental management, natural potential, administrative methods, assessment.

Theoretical approaches and essence of concept of management of environmental management are investigated. The assessment of productivity of administrative methods of management of environmental management is given.

О РИСКАХ, ПРИСУЩИХ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Татаровская Татьяна Евгеньевна
преподаватель

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

Ключевые слова: риск, учетно-аналитическая система, внутренний контроль, малые предприятия, полезная информация, неопределенность.

Рассмотрены предпосылки появления неопределенности в учетно-аналитической системе малого предприятия, представлены основные риски, связанные с ее функционированием, и процедуры внутреннего контроля в отношении данных рисков.

В современных условиях построение эффективно функционирующей учетно-аналитической системы на малых предприятиях представляет собой объективную необходимость. Это связано с тем, что внешняя бизнес-среда, в рамках которой субъекты малого бизнеса ведут деятельность, достаточно агрессивна: крупные предприятия стремятся монополизировать рынок, законодательство в отношении данных коммерческих организаций несовершенно, число конкурентов на рынке высоко, предпринимательская культура находится на низком уровне, а доступ к финансовым ресурсам ограничен. В таких условиях необходимо создание такой системы, которая позволит генерировать и анализировать внутреннюю и внешнюю, финансовую и нефинансовую информацию о деятельности предприятия, осуществлять планирование и бюджетирование, проводить поиск наиболее оптимальных решений, а именно - учетно-аналитической системы.

Таким образом, требования, предъявляемые к учетно-аналитической системе малого предприятия значительны, поскольку от ее эффективности и полезности, формируемой в ее рамках информации, зависит стабильность и жизнеспособность деятельности данного экономического субъекта¹.

Под учетно-аналитическим обеспечением понимается процесс сбора, регистрации, обработки и интерпретации различной информации для целей ее аналитического представления и реализации возможности принятия решений в отношении дифференцированных объектов управления.

А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева установили дисбаланс, содержащийся в учетно-аналитической системе: с одной стороны, она нацелена на предоставление достоверной, полезной информации, а, с другой, ей свойственна неопределенность, которая выражается в том, что отсутствует возможность

определить, какие примут решения пользователи на основании представленной им бухгалтерской (финансовой) отчетности². Следовательно, учетно-аналитическая система субъектов малого бизнеса подвержена определенным рискам.

Среди рисков, присущих учетно-аналитической системе малого предприятия, целесообразно отметить следующие:

- ошибки при оформлении документов контрагентами;
- низкий уровень компетенций лица, ответственного за ведение учета;
- несвоевременная и неполная регистрация фактов хозяйственной жизни;
- ошибки при регистрации фактов хозяйственной жизни;
- отклонения от бюджетных показателей;
- возникновение сомнительной дебиторской задолженности, отсутствие должного контроля в отношении нее;
- недостоверность информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности и др.

Представленный перечень не ограничивается указанными в данной работе рисками и может быть гораздо шире в зависимости от вида деятельности экономического субъекта, особенностей управления бизнес-процессами и т.д.

При этом представляется возможным выделить основные последствия при реализации данных рисков. Во-первых, информация, формируемая в рамках такой учетно-аналитической системы, не будет полезной для ее пользователей. Будут нарушены как ее фундаментальные качественные, так и улучшающие характеристики. Информация будет не только несопоставимой, но и неполной, непроверяемой, нерелевантной и содержащей ошибки. Во-вторых, решения, принятые на основании такой информации, могут повлечь за собой негативные последствия для субъекта малого бизнеса: отказ от инвестирования средств в коммерческую организацию и поддержки ее будущих проектов, снижение финансовой устойчивости³, негативная репутация на рынке и в обществе и т.д. В-третьих, нарушение требований законодательства и возникновения административной, уголовной и другой ответственности.

Таким образом, для минимизации возможности возникновения указанных ситуаций, необходимо осуществлять непрерывный мониторинг рисков, их оценку и своевременное реагирование на них - все это возможно реализовать в рамках системы внутреннего контроля⁴.

Согласно положениям, утвержденным Комитетом спонсорских организаций Комиссии Трэдуэя (COSO), элементами системы внутреннего контроля являются: контрольная среда, информация и коммуникация, оценка рисков, процедуры внутреннего контроля, оценка системы внутреннего контроля⁵.

В отношении учетно-аналитической системы целесообразно выделить следующие направления проведения контрольных процедур:

- 1) контроль правильности, полноты и своевременности отражения фактов хозяйственной жизни в первичных учетных документах;

2) контроль правильности, полноты и своевременности отражения фактов хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета;

3) контроль обеспечения правильности и надежности процесса хранения первичных учетных документов, регистров, баз данных и иной информации⁶;

4) контроль обеспечения руководства малого предприятия полезной информацией для принятия управленческих решений.

Возможности, которыми обладает учетно-аналитическая система, позволяют при их реализации субъектам малого бизнеса добиться устойчивых позиций на рынке, сбалансированного развития, обеспечения стабильности деятельности и финансовой устойчивости при условии осуществления должного контроля рисков, присущих ей в данных коммерческих организациях.

¹ *Андреева С.В.* Типизация учетных систем малых предприятий // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия "Экономика". Тольятти, 2013. № 4 (30). С. 102-107.

² *Шевелев А.Е., Шевелева Е.В.* Риски в бухгалтерском учете : учеб. пособие. М. : КноРус, 2008. 304 с.

³ *Фомин В.П., Татаровский Ю.А.* Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 6. С. 30-38.

⁴ *Пискунов В.А., Каутанова А.В.* Контроль в обеспечении экономической безопасности предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 81-85.

⁵ *Маняева В.А., Фадеева А.А.* Формирование и оценка внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 9 (119). С. 81-86.

⁶ *Шохнех А.В.* Стратегические подходы к организации обеспечения безубыточной и непрерывной в долгосрочной перспективе деятельности хозяйствующих субъектов малого бизнеса // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 6. С. 127-129.

ON THE RISKS OF SMALL ENTERPRISE ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM

© 2016 Tatarovskaya Tatyana Evgenyevna

Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com

Keywords: risk, accounting and analytical system, internal control, small enterprises, useful information, uncertainty.

The prerequisites of uncertainty appearance in small enterprise accounting and analytical system are considered in the article. Main risks concerned with this system and internal control procedures for these risks are represented.

ПРИМЕНЕНИЕ СТЕЙКХОЛДЕРСКОЙ ТЕОРИИ ФИРМЫ В ФИНАНСОВОМ АНАЛИЗЕ

© 2016 Татаровский Юрий Алексеевич
аспирант

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

Ключевые слова: финансовый анализ, анализ финансового состояния, бизнес-анализ, стейкхолдеры, финансовая составляющая стратегической конкурентоспособности.

Рассматривается подход к проведению финансового анализа коммерческой организации с позиций концепции бизнес-анализа, основанной на стейкхолдерской теории фирмы, что призвано повысить стратегическую конкурентоспособность субъекта хозяйствования.

Качество располагаемых финансовых ресурсов, условия их привлечения и формирования во многом определяют как текущие, так и перспективные конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта¹. Это свидетельствует о необходимости выделения такого объекта анализа как финансовая составляющая стратегической конкурентоспособности коммерческой организации, определяемой достигнутыми финансовыми результатами в контексте факторов, их определяющих², финансовым состоянием и рыночной капитализацией экономического субъекта³.

Важной задачей аналитического обеспечения принятия управленческих решений является определение мероприятий, направленных на формирование конкурентоспособной, направленной на устойчивое развитие⁴ бизнес-модели, т.е. механизма, правил привлечения и использования финансовых ресурсов.

С позиций концепции бизнес-анализа конкурентоспособность составленной бизнес-модели зависит от точности выявления и квантификации требований ключевых стейкхолдеров, а также их соответствия стратегическим целям коммерческой организации. Поэтому при анализе финансовой составляющей стратегической конкурентоспособности необходимо решать следующие задачи:

- определение стратегических целей хозяйствующего субъекта и ключевых показателей эффективности;
- выявление основных стейкхолдеров коммерческой организации, квантификация их требований через финансовые показатели;
- определение сбалансированного, равновесного компромисса между стратегическими целями бизнеса и интересами его ключевых контрагентов.

Немаловажным элементом последнего является определение степени приоритетности той или иной группы стейкхолдеров для деятельности организации, что напрямую влияет на целевые значения финансовых коэффициентов, находящихся в фокусе интересов каждой заинтересованной группы контрагентов. Следует отметить, что степень приоритетности групп стейкхолдеров для

хозяйствующего субъекта, а также их требования к организации являются динамичной характеристикой, изменяющейся под воздействием множества факторов: стадии жизненного цикла и масштаба организации, уровня риска и рентабельности ее деятельности, активности конкурентов, специфики вида экономической деятельности, состояния внешней среды и пр.

С помощью широко используемого в бизнес-анализе метода MoSCoW⁵ рассмотрим изменение приоритетности групп показателей финансового состояния, отражающих компромисс между требованиями ключевых стейкхолдеров организации и ее стратегическими целями с позиций концепции жизненного цикла (см. таблицу).

Изменение приоритетности групп показателей финансового состояния с позиции концепции жизненного цикла (фрагмент)

Группа показателей финансового состояния	Стадия жизненного цикла		
	Зарождение	Рост	Зрелость
Рентабельность	С	S	М
Деловая активность	М	М	S
Ликвидность	W	С	М
Платежеспособность	С	С	S
Финансовая устойчивость	W	М	М

Из приведенного примера видно, что на стадии зарождения наибольший приоритет (М - must have) имеют показатели деловой активности, характеризующие интенсивность использования финансовых ресурсов организации, компенсирующую их низкую рентабельность. Данная группа показателей также свидетельствует о налаживании бизнес-процессов с поставщиками и покупателями, определяя темп входа на рынок. Низкая доля собственного капитала коммерческой организации в пассиве на первой стадии ее существования, высокая степень зависимости от средств инвесторов и кредиторов негативно сказываются на ликвидности и финансовой устойчивости бизнеса, временно снижая уровень приоритета данных характеристик.

На стадии роста повышается приоритетность такой характеристики финансового состояния как рентабельность (эффективность использования финансовых ресурсов), а также финансовая устойчивость, как гарантия долгосрочности функционирования бизнеса.

На этапе зрелости ключевую роль начинают играть показатели рентабельности, характеризующие расширенное воспроизводство финансовых ресурсов организации, объем ее прибыли, направляемой как на дальнейшее развитие субъекта хозяйствования, так и на оплату предпринимательского риска инвесторов, акционеров, учредителей.

Приоритеты организации на стадии старости и смерти зависят от выбранной стратегии управления бизнесом⁶, направленной либо на возрождение конкурентоспособности организации, либо на ее ликвидацию.

¹ Пожидаева Т.А. Сравнительная характеристика внешнего (финансового) и внутрихозяйственного контроля за деятельностью организации // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 9 (264). С. 36-45.

² Фомин В.П., Фомин П.В. Аналитическая составляющая успешного управления финансовыми результатами (концептуальный аспект) // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 31 (430). С. 13-25.

³ Соцкова С.И. Особенности финансового анализа организаций с длительным прерывным производственным циклом // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1 (99). С. 127-135.

⁴ Татаровская Т.Е. Внутренний контроль как элемент обеспечения устойчивого развития субъектов малого предпринимательства // Сибирская финансовая школа. 2014. № 6 (107). С. 140-145.

⁵ Бариленко В.И. Особенности методологии бизнес-анализа // Экономика и управление: Проблемы, решения. 2014. № 3 (27). С. 20-26.

⁶ Лубков В.А. Стратегическая модель развития коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 28. С. 51-57.

THE IMPLEMENTATION OF STAKEHOLDERS THEORY OF COMPANY IN FINANCIAL ANALYSES

© 2016 Tatarovskiy Yuriy Alexeevich
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: tatarovsky.yury@yandex.ru

Keywords: financial analysis, financial statement analysis, business-analysis, stakeholders, financial component of a strategic competitiveness.

The approach to financial analysis in the accordance with business-analysis conception is represented for the strategic competitiveness strengthen.

УДК 06.81.12

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

© 2016 Тишакова Алиса Алексеевна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: lepestok@gmail.com, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: оценка, стоимость бизнеса, финансовый анализ, отчетность.

Рассматривается сущность финансового анализа, и исследуется его значение для процедуры оценки стоимости бизнеса как основы понимания истинного положения фирмы и степени ее финансовых рисков.

Оценка бизнеса является особой дисциплиной, требующей от специалиста глубоких знаний в области финансов, менеджмента, маркетинга. Оценка стоимости компании - это понятие, которое близко любому профессионалу-бизнесмену на Западе. С недавних пор этот термин широко используется и в России. Говоря о том, что непосредственно подразумевается под оценкой бизнеса, то это определение оценки в денежном выражении стоимости предприятия, которая может быть вероятной ценой продажи¹.

Решая задачу по определению фактической стоимости бизнеса, перед персоналом оценочной компании стоит важная задача, заключающаяся в учете наиболее полного перечня факторов, влияющих на стоимость бизнеса. К их числу можно отнести доходы предприятия, риски, связанные с его деятельностью, средний уровень доходности подобных предприятий, активы оцениваемого бизнеса, его обязательства, ситуацию на рынке, в отрасли и экономическую ситуацию в стране в целом².

Процедура оценки бизнеса позволяет не только определить стоимость фирмы, но и способствует тому, чтобы фирма смогла найти и занять свою нишу на рынке, имела возможность лучше ориентироваться в своей индустрии, всегда обладая актуальной информацией о действиях конкурентов, что крайне важно в условиях рыночной экономики. Оценка стоимости бизнеса, в общем, и финансовый анализ, в частности, позволяют показать владельцу фактическое финансовое состояние компании, на которое необходимо обратить пристальное внимание, дабы принять верные корректирующие действия, призванные оздоровить бизнес и подтолкнуть его к развитию.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что анализ финансового состояния компании играет особую роль в процессе оценки бизнеса. Цель проведения анализа - это определение тенденций развития компании в постпериоде, оценка ее сегодняшнего положения, обоснование выбранных стратегий развития в будущем и определение уровня совокупности деловых и финансовых рисков, сопровождающих основную деятельность компании. В свою очередь, анализ финансового состояния компании включает в себя анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах оцениваемой компании за прошедшие периоды в целях установления основных финансовых показателей успешности или неуспешности ее функционирования.

Анализ финансовых показателей предприятия является "почвой" для формирования выводов об его истинном положении на рынке. Данные полученные путем проведения финансового анализа непосредственно влияют на прогнозирование доходов и расходов предприятия, на определение ставки дисконта, применяемой в методе дисконтированного денежного потока, на величину мультипликаторов, используемых в сравнительном подходе к оценке³. Таким образом, необходимость проведения финансового анализа обуславливается тем, что его результаты используются во всех подходах процедуры оценки бизнеса.

Рассматривая практический аспект применения финансовой отчетности для целей оценки, следует учитывать следующие особенности:

- факт ретроспективности информации, содержащейся в финансовой отчетности;
- устаревание результатов отчетности к дате проведения оценки;

- одновременность наличия в отчетах не характерных для оцениваемого типа бизнеса доходов и расходов;
- крайне редкое соответствие стоимости активов, отраженных в балансе, их реальной стоимости на рынке;
- отсутствие освещения некоторых активов в балансе фирмы;
- использование двойного счета в ведение бухгалтерии всегда провоцирует отдаленное отношение отчетности к реальному положению в компании;
- наличие вероятности ошибок бухгалтеров, допущенных в работе на отчетом⁴.

Финансовая документация, не проходившая регулярную аудиторскую проверку, должна анализироваться более тщательно. Обязательно после сбора бухгалтерской отчетности всегда осуществляется ее корректировка для целей оценки.

Кроме того, следует отметить зависимость эффективности финансового анализа при оценке стоимости бизнеса от различных факторов, а именно, от применяемой методики анализа, достоверности и полноты бухгалтерской отчетности, информационной базы анализа и, конечно, компетентности самого оценщика⁵.

В заключение, стоит сказать, что для процедуры оценки стоимость финансовый анализ имеет огромное значение, так как способствует правильному выбору метода оценивания, обоснованию перспектив развития компании, а также проведению процедур прогнозирования в доходном подходе и выбору компаний-аналогов в сравнительном подходе.

¹ URL: <http://www.business-shop.ru/main/article/3/32.html> (дата обращения: 10.03.2016).

² Денисова В.Р. Стоимость компании как оценка эффективности ее функционирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2009. № 9 (59).

³ URL: <http://dpo-group.ru/business/report4.asp> (дата обращения: 11.03.2016).

⁴ URL: http://www.omegaocenka.ru/books/ocenka_predpriyatiya_biznesa_3_2.shtml (дата обращения: 10.03.2016).

⁵ URL: http://studme.org/52928/ekonomika/analiz_finansovogo_sostoyaniya_predpriyatiya (дата обращения: 10.03.2016).

THE ROLE OF FINANCIAL ANALYSIS IN THE ASSESTMENT OF BUSINESS VALUE

© 2016 Tishakova Alisa Alexeevna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: lepestok@gmail.com, laylay_87@mail.ru

Keywords: assessment, business value, financial analysis, reporting.

This article describes the essence of financial analysis and investigated its importance for the procedures of the assessment of business value as the basis for determinating the true firm's position and its financial risks.

ЛОГИСТИЗАЦИЯ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

© 2016 Тойменцева Ангелина Андреевна
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: angelina.t555@mail.ru

Ключевые слова: логистизация, товароборот, логистика, оптовая торговля, интеграция, глобализация.

Рассматривается логистизация в качестве основного фактора, обеспечивающего конкурентоспособность товара на потребительском рынке при помощи существенной экономии расходов на доставку товаров от производителя до потребителя, с одной стороны, и подъема престижа страны на международном рынке - с другой. Внедрение логистизации и создание современных логистических центров должны реализовываться при помощи углубленного анализа имеющегося потенциала в отрасли и регионе.

Развитие экономической системы формирования организаций и отраслей в рамках обострения конкурентной борьбы на российском и зарубежном рынках требует диверсификации путей товародвижения и минимизации затрат. Основным резервом экономии расходов в период продвижения товарно-материальных потоков является применение на практике хозяйственной функциональности инструментария логистики¹.

В научной литературе логистика изучается в двух направлениях: как область практической деятельности с характерными ей способностями хранения, грузоперевозки, управления товарными резервами и сырьем, так и область научного исследования, прогнозирующая создание рабочего механизма оптимизации расходов на абсолютно любом участке товародвижения материальных средств. В данной статье планируется изучение непосредственно второго направления логистики как науки, применения ее основ на практике регулирования товарных потоков в компаниях торговли, полуфабрикатов, перерабатывающей индустрии и т.п., разделены подходы к внедрению принципов логистики в каждую из упомянутых ранее отраслей с учетом их особенностей, а также особое внимание в статье уделяется торговле оптом².

Процедура внедрения правил и подходов логистики приобрела название логистизация. А также в ней отразились результаты исследования научных материалов по оптимизации товарных потоков в плановой концепции материально-технического обеспечения со времен советской эпохи, а также современные изучения иностранных авторов в сфере оптимизации расходов

в области рыночной экономики и ужесточенной конкурентной ситуации в целом. В рыночной, плановой и в административно-командной экономических системах потребность в научном объяснении оптимизации логистических потоков и затрат устанавливалась экономической целесообразностью.

Важность научного объяснения логистизации товарно-материальных потоков определена тем, что на сегодняшний день понятие "логистика" становится все более известным, торговые точки автоматически стали менять название на "логистические центры", а общепринятые, консервативные торгово-технологические процессы получили название "логистизация". Данные методы не целесообразны, так как оболочка не соответствует внутреннему содержанию. Благодаря чему появляется необходимость уточнения определения "логистизация". Данное определение относительно не так давно включено в научную полемику, а также некоторые авторы попросту не признают его значимость, либо сравнивают с логистическим подходом. Например, А. Гаджинский полагает, что "логистический подход предусматривает управление всеми операциями как единой деятельностью"³. С моей точки зрения, данное определение немного абстрактно, так как оно не дает полного представления о направлении логистики как науки, характеризующей законы, обоснованности и пути оптимизации регулирования товарно-материальными и связанными с ними информационными, финансовыми потоками и человеческим ресурсом.

Логистизация - это процесс внедрения абсолютно новых рычагов управления потоками и текущими процессами в организации, сформированные на логистических принципах, касающихся не только товарно-материальных, но и финансовых, и информационных потоков, а также развития действующих форм и способов товародвижения. Логистизация прогнозирует оптимизацию управления потоками при помощи слияния некоторых участков логистического процесса в результативную систему, которая сможет непосредственно реализовать доставку необходимого товара, полуфабриката, передачу информации, обеспечение финансовыми средствами и квалифицированными кадрами.

В процессе проведения логистизации экономических потоков также берут во внимание логистический потенциал экономической системы. При всем при этом необходимо учитывать тот факт, что при осуществлении абсолютно любой хозяйственной операции, при проведении какой-либо сделки появляются транзакционные издержки, с одной стороны, и возникает потребность предельно допустимого учета экономических интересов и разрешение конкурентных разногласий, с другой стороны.

Следовательно, отрегулированная логистическая система не просто обеспечивает бесперебойное движение товарно-материального потока, а также минимизирует затраты по его продвижению. Но результативная логистическая система также требует и единовременных инвестиций в процессе основания, и текущих, обеспечивающих бесперебойность работы в даль-

нейшем. При формировании экономической политики в сфере торгово-технологического сервиса управляющее звено торговой сети должно осознавать особую значимость распределения прав и обязанностей (степеней свободы) в рамках каждого торгового предприятия, являющимся субъектом сети⁴. Исходя из этого в момент оценивания логистических возможностей следует сравнить затраты и возможный эффект.

Проведенные исследования показали, что при укреплении и развитии логистики следует выделить несколько этапов:

- фрагментация - на оптовых компаниях стремительно укрепляются как прямые связи, так и оказание дилерских услуг региональным товаропроизводителям, информационные технологии в процессе оказания услуг в период товародвижения, централизованная доставка товаров в организации розничной торговли;

- формирование - процесс организации товародвижения реализуется на основе оптимально действующих цепей поставок по товарам стабильного спроса от региональных товаропроизводителей;

- развитие - процесс объединения налаженных цепей поставок в общую логистическую сеть, которая объективно по своим параметрам выходит за пределы организации, концентрируется на территориальном соглашении, на обеспечении результативности региональных, информационных, финансовых и товарных потоков;

- интеграция - как период логистизации представляет собой формирование логистической сети в оптово-логистический центр на условиях кластера, а кроме того предоставление точного взаимодействия оптово-логистических центров прочих регионов между собой с целью предоставления системы управления товаропотоками не только на республиканском внутреннем, но и на внешнем рынках, в процессе реализации экспортно-импортных операций. Обобщая теорию и практику торговой логистики, можно выявить наиболее общие направления ее интеграции (см. рисунок).

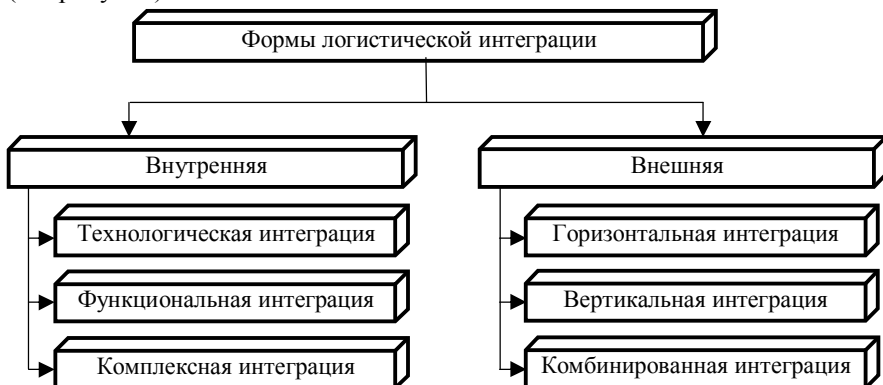


Рис. Формы логистической интеграции оптовой торговли

Выделяют внутреннюю и внешнюю логистическую интеграцию. Внутренняя логистическая интеграция предполагает интеграцию логистики в рамках, оптового предприятия. Внешняя логистическая интеграция - это интеграция предприятий в рамках логистической цепи. Результатом данного этапа считается интеграционная логистическая система на уровне республики; глобализация - представляет собой активное долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с иностранными интегрированными логистическими системами.

Российские компании оптовой торговли на сегодняшний день находятся на переходном пути от этапа формирования к этапу развития.

Многие исследователи отмечают, что эффективная деятельность региональных и республиканских логистических центров обеспечивается при помощи государственных органов, с участием государственного финансирования. По причине чего переход к этапу интеграции и этапу глобализации для оптовых организаций потребительской кооперации вероятен только при параллельном формировании и развитии региональных и республиканских оптово-логистических центров и при следующей интеграции торгово-технологического процесса в сильную национальную или региональную сеть при помощи аутсорсинга и аутстаффинга⁵.

Логистизация как один из основных факторов оборачиваемости товаров, минимизации расходов на доведение их до потребителя, предполагает поэтапность, введение принципов и методов логистики в работу компаний оптовой торговли. В процессе обоснования тактики и стратегии данной деятельности немаловажно дать оценку логистическому потенциалу, который функционировал по предлагаемой методике. По видам логистических потоков осуществлялась оценка логистического потенциала: материальный, трудовой, информационный и денежный. В период проведения оценки логистического потенциала такое разделение дает возможность в будущем проанализировать уровень расходов в потоковом разрезе и это, в конечном счете, обеспечит эффективность управленческих решений при помощи достижения целей логистики - ускорение поставок товаров требуемого качества и количества с минимальным количеством расходов.

¹ *Баженов Ю.К., Иванов Г.Г.* Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учеб. пособие. М. : Форум, 2014. 96 с.

² *Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Штилова С.С.* Оптовая торговля : учеб. пособие. М. : Форум : ИНФРА-М, 2013. 96 с.

³ *Гаджинский А.М.* Логистика. 19-е изд. М. : Дашков и К°, 2010. 484 с.

⁴ *Гаврикова В.Н.* Формирование комплекса услуг торговых розничных сетей // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 10 (120).

⁵ *Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В.* Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учеб. для бакалавров, 2015. 456 с.

LOGISTIZATION OF COMMODITY AND MATERIAL PROCESSES IN WHOLESALE TRADE

© 2016 Toymentseva Angelina Andreevna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: angelina.t555@mail.ru

Keywords: logistization, commodity turnover, logistics, wholesale trade, integration, globalization.

The logistization as the major factor providing competitiveness of goods in the consumer market by means of essential economy of expenses on delivery of goods from the producer to the consumer, on the one hand, and raising of prestige of the country in the international market with another is considered. Introduction of a logistization and creation of the modern logistic centers has to be implemented by means of the profound analysis of the available potential in branch and the region.

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РФ

© 2016 Толстов Сергей Николаевич
кандидат экономических наук
© 2016 Андреев Александр Александрович
магистрант
Самарский институт - Высшая школа приватизации
и предпринимательства
E-mail: sta9sov@gmail.com, vampir200893@ramdler.ru

Ключевые слова: операции с физическими лицами, банковский сектор, розничный банковский бизнес.

Рассматриваются некоторые вопросы развития операций с физическими лицами в банковском секторе России, отмечаются современные тенденции развития розничного банковского бизнеса.

Развитие операций с физическими лицами в банковском секторе России наблюдается с начала 2000-х гг., когда российская экономика и банковская сфера стабилизировались после кризиса 1998 г. Активному развитию

данных процессов способствовали такие факторы, как изменение законодательства, улучшение макроэкономического климата, рост розничного товарооборота, стабилизация национальной валюты и др.

Важное влияние на рост банковских услуг населению оказала ситуация в банковском секторе РФ. Во-первых, ему удалось сохранить благоприятные тенденции развития, наблюдается позитивная динамика основных банковских показателей: рост кредитного портфеля, прибыли, рентабельности активов и капитала. Во-вторых, была создана и начала функционировать национальная система страхования вкладов физических лиц, что вызвало рост доверия к банкам со стороны населения; все это основывалось на впервые созданном законодательстве о страховании вкладов¹. Наконец, стал проявляться повышенный интерес коммерческих банков к розничному бизнесу. Действовавшие ранее источники пассивов и доходов в виде операций с предприятиями и организациями были в основном поделены, и вклады физических лиц и кредитование населения становятся важнейшими факторами развития бизнеса коммерческих банков.

С другой стороны, происходят существенные изменения структуры спроса на банковские услуги со стороны населения, что выражается в росте потребительской активности и снижении стремления к накоплению и сбережениям. Позитивное развитие экономической ситуации в России в этот период способствовало развитию таких банковских кредитных продуктов, как ипотека, автокредитование и др. Важный вклад в активное развитие розничного сегмента банковского бизнеса внесли рост безналичных платежей и рынка пластиковых карт, в этот период растут объемы эмиссии банковских карт.

Развитию розничного банковского бизнеса способствовало отсутствие альтернативных инструментов вложения денежных средств населения: российский фондовый рынок был очень слаб, отсутствовала соответствующая инфраструктура, посреднические услуги профессиональных участников рынка ценных бумаг были достаточно дороги и недоступны подавляющему числу граждан. Банковские вклады и вложения в недвижимость, в том числе за счет ипотечного кредитования оставались основными направлениями инвестирования денежных средств. На рынке банковских услуг физическим лицам стали активно развиваться кредитные организации, специализирующиеся в этом сегменте - так называемые розничные банки.

Вместе с тем, стала появляться и расти просроченная задолженность по кредитам, а вместе с ней наблюдается накопление кредитных рисков, которые растут быстрее роста кредитного портфеля, несмотря на действия регулятора по улучшению управления кредитными рисками.

Кризис 2008 г. нанес сильный удар по развитию отечественного розничного банковского бизнеса. Потеря кредитоспособности, рост просроченной задолженности вынудили коммерческие банки сокращать объемы кре-

дитования населения. Принятые меры помощи банковскому сектору оказали положительное влияние и на розничный банковский бизнес.

Характерной особенностью послекризисного развития операций с физическими лицами является ускоренный рост потребительского кредитования. На фоне снижения темпов роста российской экономики кредитование предприятий и организаций растет умеренно и снижающимися темпами на уровне, близком к 13%², что является вполне объяснимым. Противоположная тенденция характерна для рынка розничного кредитования в основном за счет роста необеспеченных кредитов. Темпы этого роста становятся настолько высокими, что вызывают опасения Банка России в высоком росте кредитных рисков: так, объем потребительских кредитов за 2013 г. вырос на 27,8% до 10 трлн руб.³ С целью ограничения темпов роста и минимизации рисков рынка потребительского кредитования Банком России были приняты регулятивные меры.

В современных условиях применения и расширения западных санкций против ряда ведущих российских банков операции с физическими лицами не потеряли своей значимости. В частности, расширение ресурсной базы осуществляется за счет внутренних источников, одним из которых являются вклады и депозиты физических лиц, кроме того, стратегическим направлением развития операций с физическими лицами является комплексное предоставление розничных банковских услуг. Рост рентабельности функционирования каналов распределения, качество обслуживания в розничных точках продаж, использование для этих целей каналов дистанционного обслуживания рассматриваются банками в качестве важнейшего конкурентного преимущества⁴.

Опыт развития российского банковского рынка и розничного банковского бизнеса свидетельствует о том, что интерес к данному направлению продолжает расти как со стороны населения, так и со стороны кредитных организаций. Банки организуют эффективную систему розничного бизнеса при наличии четко сформированных стандартизованных процессов обслуживания и продуктов, а также высокого уровня автоматизации банковских технологий и процессов. Все это требует дальнейшего исследования вопросов развития операций с физическими лицами.

¹ О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации : федер. закон от 23 дек. 2003 г. № 177-ФЗ : [ред. от 13 июля 2015 г.]. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

² Банковский сектор России: некоторые актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. 2013. № 4. С. 3-6.

³ Центральный банк Российской Федерации. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=nadzor>.

⁴ *Войткевич Н.И., Косарев Д.Н.* Инновационные банковские технологии // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 23-26.

FEATURES OF BANKING TRANSACTIONS WITH INDIVIDUALS IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2016 Tolstov Sergey Nikolaevich
Candidate of Economics

© 2016 Andreev Alexandr Alexandrovich
Undergraduate

Samara Institute - Higher School of Privatization and Entrepreneurship
E-mail: sta9sov@gmail.com, vampir200893@rambler.ru

Keywords: operation with individuals, banking, retail banking business.

Some aspects of the development of operations with individuals in the Russian banking sector, marked by modern trends in retail banking.

УДК 311.2

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

© 2016 Тыщенко Юлия Олеговна
студент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ytyshenko@list.ru, laylay_87@mail.ru

Ключевые слова: строительство, инвестиции, направления развития, рентабельность строительного бизнеса.

Рассматриваются современное состояние и перспективы развития строительного бизнеса в Российской Федерации. Отражаются такие проблемные зоны строительной отрасли, как необходимость импортозамещения стройматериалов, снижение рентабельности предоставляемых услуг, а также факторы, которые вызывают сложности при осуществлении деятельности в строительстве.

Без создания и модернизации основных фондов, как производственных, так и непроизводственных, невозможно функционирование всех отраслей экономики, так как именно на базе них создается добавленная стоимость для той или иной организации. Тем самым, можно смело заявлять о важности и значимости строительной индустрии для народного хозяйства и экономики стран в целом. На нача-

ло 2015 г., согласно данным Росстат, численность занятого в строительстве населения Российской Федерации составляет 7,6%, то есть 5 млн 437 тыс. чел.

Строительный комплекс Российской Федерации - довольно раздробленное множество самостоятельных хозяйствующих субъектов, обладающее своими специфическими особенностями. В связи с недостаточным сформированным законодательством, регулирующим деятельность на строительном рынке, когда большинство строительных подрядов формируется без проведения тендеров и через механизмы коррупции, не создаются условия функционирования подрядчиков, которые соответствовали бы нормальной конкурентной борьбе. Эти факторы определяют существенные региональные различия в уровнях цен на строительную продукцию, обязательствах сторон, сроках их исполнения и т.д.¹

В пределах Российской Федерации функционирует большое число организаций, связанных со строительством, которые оказывают клиентам широкий диапазон услуг. Наибольшая часть больших компаний, занимающихся строительным бизнесом, сосредоточена в крупных городах, например, в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске. Но переход страны к рыночной экономике привел к резкому увеличению частных предпринимателей, в том числе, появилось много малых строительно-монтажных фирм разных форм собственности. Поддержку малого предпринимательства целесообразно осуществлять путем создания политических, правовых и экономических факторов для его свободного развития². Задачи, которые ставятся перед частными строительными компаниями, как правило, решаются во благо государства, так как затрагивают стабильность функционирования социально-политической сферы, финансовую и экономическую устойчивость, привлечение дополнительных источников финансирования и т.п. Из-за этих факторов на рынке складывается тенденция выгодного взаимодействия государства и малого предпринимательства.

В 2014 г. рентабельность в строительной отрасли составляла 8,3%, тогда как средний показатель по экономике в целом был на уровне 7%. Доля строительных организаций с самой низкой рентабельностью (менее 5%) составляет около 32% в общей массе строительных компаний в РФ. Возросли доли предприятий с уровнем рентабельности от 5 до 10%, их 47%. Доля предприятий с уровнем рентабельности от 10 до 20% составила 20%. И наконец, уровень рентабельности от 20 до 30% в 2014 г. наблюдался всего у 1% строительных компаний на территории России. Финансовое сальдо (прибыль минус убытки) по всей строительной отрасли в 2014 г. составило 601,3 млрд руб., это составляет 8,7% от общероссийского³.

Важно отметить, что в данный период времени на рынке недвижимости складываются две противоречивые тенденции. Во-первых, в связи с ухудшением финансового состояния населения, понижается их покупательная способность, что по рыночным законам должно приводить к снижению стоимости жилья. Но, с другой стороны, из-за риска потери денежных средств при скачках курса валют и в целом из-за финансовой нестабильности, население стремится сохранить накопленные деньги как раз таки путем вложения их в недвижимость. Данные факторы, в большей степени, повлияли на резкое увеличение спроса на недвижимое имущество в период с ок-

тября по декабрь 2014 г. Так, и в 2008 г. при проявлении экономического кризиса, был значительный рост на рынке, еще раз подтверждающий, что недвижимость является одним из лучших вкладов средств⁴.

Вступление России в ВТО в 2012 г. привело к усилению конкуренции на российских рынках и притоку иностранных инвестиций в строительную отрасль. Иностранные инвесторы охотнее всего вкладываются в объекты коммерческой недвижимости⁵. Связано это с их недолгой, по сравнению с многими другими объектами, окупаемостью и довольно высокой нормой прибыли на вложенный капитал. В среднем рентабельность коммерческой недвижимости в последние годы колеблется в пределах от 7 до 11% в зависимости от типа (торгово-развлекательные центры, складские помещения, офисные здания, отельный бизнес). Уже на начало 2016 г. поступило множество предложение от иностранных инвесторов о финансировании таких проектов, как реконструкция городского общественного транспорта, строительства отелей, строительства станции когенерации, которая станет вырабатывать электричество и тепло из природного газа и других инвестиционно-привлекательных проектов.

В 2018 г. в России будут проходить соревнования международного уровня - Чемпионат мира по футболу. И, как следствие, начнется возведение уникальных спортивных сооружений, будет стремительно расти инфраструктура городов, а также увеличится объем гражданского строительства. Но в перспективе есть и отрицательные моменты: рассмотрим например Сочи, множество объектов, построенных специально к олимпиаде, являются совершенно невостребованными после проведения данных соревнований. Было бы очевидно предположить, что по окончании Чемпионата мира по футболу картина не изменится: число зданий оказавшихся невостребованными только увеличится. Что может привести к их простоя, а в дальнейшем к дополнительным расходам на реконструкцию под нужды соответствующего региона.

Если говорить об использовании строительных материалов, то здесь строительный бизнес РФ развивается вполне успешно и основывается на оборудовании и материалах, которые производятся на территории нашей страны. Но стоит заметить, что такая отрасль, как строительство все же очень подвержена зависимости со стороны зарубежных поставщиков материалов и комплектующих, и в ближайшее время компании вряд ли смогут отказаться от данных видов поставок. В первую очередь это оказывает влияние на такие объекты строительства, как жилье бизнес-класса, где в большом количестве используются фасадный камень и стеновые отделочные материалы, которые приобретаются в США и странах Европы. Но и данную проблему возможно решить, обратившись к партнерам из Азии. Поэтому вопрос, связанный с санкциями, влияющими на строительство, не является определяющим звеном. Это объясняется тем, что рынок строительства является высоко конкурентным и в отрасли совсем немного материалов, являющихся незаменимыми. В принятых санкция даже можно выделить положительный аспект. Они усиливают импортозамещение, и возможно помогут в развитие таких предприятий, которые должны производить материалы и оборудование, не доступные пока на российском рынке.

Но все же, пока разговор о положительных результатах не ведется, при всех многочисленных прогнозах, уверяющих в обратном. Наоборот, осенью 2015 г. многие из показателей, определяющих деловой климат отрасли, свидетельствовали об ухудшающейся обстановке в строительном бизнесе. Они включают - уровень спроса, число успешно законченных работ, количество заключенных договоров, показатели инвестиционной активности и др. Основное же опасение на рынке вызвал ограниченный объем финансовых ресурсов. К примеру, из опрошенных Росстатом управляющих 6,6 тыс. строительных компаний 36% посетовала на повышенную планку налогов, 31% - на неплатежеспособность заказчиков, 30% - на высокую стоимость материалов, сырья и комплектующих. Исключая внешние факторы, которые характеризуют снижение уровня спроса в строительном бизнесе, можно обратиться к ряду внутренних факторов, которые негативно сказываются на строительстве. Основными такими внутренними факторами являются: затруднительная оценка подписываемых контрактов, изношенную нормативно-техническую базу, высокий уровень монополизации и барьеры административного характера.

¹ Голубова О.С. Экономика строительства : учеб. пособие. Минск : ТетраСистемс, 2010.

² Лазарев А.А. Инвестиционная политика строительного комплекса в современной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2010. № 9 (71).

³ Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 13.12.2015).

⁴ Круглик С.И. Состояние строительной отрасли, меры по стимулированию рынка жилищного строительства // Российская газета. 2014. № 5.

⁵ Попкова Е.Г., Мамедова А.М. Инвестиционная привлекательность строительной отрасли в контексте вступления в ВТО // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 2.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE CONSTRUCTION BUSINESS

© 2016 Tyshchenko Yuliya Olegovna
Student

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: tyshchenko@list.ru

Keywords: construction, investment, development trends, the profitability of the construction business.

This article is about the modern state and the prospects of the construction business in Russia. The issues under consideration are the need of the import substitution of construction materials, the decrease of profitability of services and the factors, which cause difficulties for the realization of construction activity.

ЦЕЛОЧИСЛЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

© 2016 Уфимцева Людмила Ивановна
кандидат физико-математических наук, доцент

© 2016 Тишкина Людмила Тимофеевна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: Lucytish96@hotmail.com

Ключевые слова: целочисленное программирование, теория графов, матрица, оптимальное решение, нулевой элемент, элементарные преобразования.

Применяется теория графов для решения экономических задач. С помощью Венгерского метода решена задача о закреплении операции за станками с наивысшей общей производительностью.

Большинство экономических задач содержат условие целочисленности переменных, т.е. имеют дискретные значения.

Теория графов - раздел дискретной математики, изучающий свойства графов. В общем смысле граф представляется как множество вершин соединенных ребрами.

Теория графов широко применяется в геонифармационных системах: дома рассматриваем как вершины, линии электропередач как ребра. При составлении маршрута поездки - города - вершины, расстояние между городами или стоимость проезда ребра. Широко используется теория графов в логистике, экономике, информатике. Одной из задач теории графов является задача коммивояжера. В логистике теория графов используется при решении транспортных задач.

Частным случаем транспортной задачи является задача о назначениях:

Задача о назначениях

Возможные варианты задачи о назначениях

Ресурсы	Потребители (объекты)	Критерий эффективности
Рабочие	Работа (рабочие места)	Производительность
Автомобили	Маршруты	Объем перевозимой продукции
Станки	Работа (участки)	Минимальное время или максимальная производительность

Эти задачи относятся к целочисленному программированию.

В данной работе рассматривается венгерский метод решения.

На конкретном примере покажем алгоритм решения.

Условие задачи следующее:

На предприятии имеется 5 видов станков, которые могут выполнять пять видов операций. Известна производительность каждого вида станка по каждой операции. Данные записаны в виде матрицы:

$$C = \begin{vmatrix} 9 & 7 & 10 & 9 & 11 \\ 11 & 10 & 13 & 8 & 15 \\ 12 & 8 & 11 & 8 & 13 \\ 7 & 2 & 8 & 5 & 10 \\ 8 & 7 & 10 & 8 & 12 \end{vmatrix}$$

Требуется так закрепить операции за станками, чтобы совместная производительность была максимальной.

Подобный пример можно решить с помощью сетевого графа, в котором вершинами являются вид станков и номера операций, ребрами производительность станка по каждому виду работы, длины вервей равны производительности по каждому виду работы.

Применим венгерский метод решения. Он основан на замене одной из матриц эквивалентной. При этом оптимальные решения одной из них будут оптимальными решениями другой. При замене строк или столбцов столбцами или строками, полученными из данной сложением с одним и тем же числом имеем подобные матрицы.

Первая итерация:

Решение начинаем с предварительных преобразований: из элементов каждого столбца вычитаем наибольший элемент соответствующего столбца. Получаем матрицу эквивалентную данной:

$$\begin{vmatrix} 3 & 3 & 3 & 0 & 4 \\ 1 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 2 & 2 & 1 & 2 \\ 5 & 8 & 5 & 3 & 5 \\ 4 & 3 & 3 & 1 & 3 \end{vmatrix}$$

В полученной матрице в каждом столбце есть хотя бы один ноль.

Аналогично, в каждой строке выбираем минимальный элемент и вычитаем его из остальных элементов строки:

$$\begin{vmatrix} 3 & 3 & 3 & 0 & 4 \\ 1 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 2 & 2 & 1 & 2 \\ 2 & 5 & 2 & 0 & 2 \\ 3 & 2 & 2 & 0 & 2 \end{vmatrix}$$

Выберем 0 в первом столбце и обозначаем его со звездочкой, рассматриваем второй столбец и если есть нулевой элемент, находящийся в строке,

Вторая итерация:

Проводим аналогичные рассуждения. Из невыделенных строк и столбцов выбираем ноль, отмечаем его со штрихом (второй столбец пятый столбец, первая третья, четвертая и пятая строка). Получаем следующую матрицу:

$$\begin{vmatrix} 3 & 2 & 3 & 0^* & 3 \\ 1 & 0 & 0^* & 1 & 0 \\ 0^* & 0' & 2 & 1 & 1 \\ 2 & 4 & 2 & 0 & 1 \\ 3 & 1 & 2 & 0 & 1 \end{vmatrix}$$

Третья строка содержит ноль со звездочкой - выделяем эту строку, первый столбец становится невыделенным. В невыделенных столбцах и строках нет нулей. Выбираем наименьший элемент из невыделенных:

$$3 \quad 3$$

$$\text{Min } 2 \quad 1 = 1.$$

$$3 \quad 1$$

Получаем матрицу:

$$\begin{vmatrix} 2 & 2 & 3 & 0^* & 2 \\ 1 & 0 & 0^* & 1 & 0 \\ 0 & 0^* & 2 & 1 & 1 \\ 1 & 4 & 2 & 0 & 0 \\ 2 & 1 & 2 & 0 & 0' \end{vmatrix}$$

Выполнив последнюю итерацию приходим к матрице:

$$\begin{vmatrix} 1 & 2 & 3 & 0^* & 2 \\ 1 & 0 & 0^* & 1 & 0 \\ 0 & 0^* & 2 & 1 & 1 \\ 0^* & 4 & 2 & 0 & 0 \\ 2 & 1 & 2 & 0 & 0^* \end{vmatrix}$$

следующее:

За первым станком закрепить 4 работу,

За вторым - 3 работу,

За третьим - 2,

За четвертым - 1,

За пятым - 4.

Максимальная производительность - 49.

Данная задача имеет второе решение: соответствие следующее 1 - 4; 2 - 5; 3 - 2; 4 - 1; 5 - 4.

Применение данного метода достаточно просто в вычислениях и указывает алгоритм наиболее выгодного перемещения по графам. Кроме того для решения такой задачи может быть использован компьютер.

1. *Фомин И.И.* Современные направления развития подготовки специалиста экономического профиля в логике компетентного подхода // Вестник Самарского государственного университета. Самара, 2014. № 8 (118). С. 149-152.

2. Экономико-математические методы и модели : учеб. пособие / Р.И. Горбунова, М.В. Курганова, С.И. Макаров, М.В. Мищенко, С.А. Севастьянова, А.П. Сизиков, Л.И. Уфимцева, В.И. Фомин, Б.П. Чупрынов, Т.Н. Черкасова ; под ред. С.И. Макарова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : КноРус, 2009. 240 с.

INTEGRAL ECONOMIC CHALLENGES

© 2016 Ufimtseva Lyudmila Ivanovna

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor

© 2016 Tishkina Lyudmila Timofeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: Lucytish96@hotmail.com

Keywords: integer programming, graph theory, the matrix, the optimal solution, the zero element, elementary transformations.

It is used graph theory to solve the economic problems. With the problem of securing the operation of the machines is solved using the Hungarian method with the highest overall performance.

УДК 339.97

МЕСТО И РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ФРАНЦИИ

© 2016 Флиссак Константин Андреевич

кандидат экономических наук, доцент

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

E-mail: F77781@mail.ru

Ключевые слова: экономическая дипломатия, Франция, международный бизнес, внешнеэкономическая деятельность, экономические миссии, МИД.

Изучен опыт Франции касательно приемов и методов защиты отечественных экономических интересов за рубежом. Указаны решения, потенциально представляющие интерес относительно использования в практике экономической дипломатии стран СНГ.

На качество внешнеэкономической деятельности государства и отдельных его субъектов в современных условиях ощутимо влияют не только традиционные факторы рыночной экономики, но и значительное число аспектов, которые выходят за их рамки. В частности, с целью получения дополнительных преимуществ страны объединяются в международные организации, подписывают соглашения об упрощении экономических контактов. В то же время, как показывает опыт отдельных государств, даже вхождение в мощные институциональные блоки типа Европейского Союза (ЕС) не гарантируют облегчения условий конкуренции, заставляя национальные правительства искать возможности и инструменты поддержки своего бизнеса за рубежом. Мы считаем, что интересным в данном вопросе может быть опыт экономической дипломатии Франции.

Говоря об экономической дипломатии мы имеем в виду взаимосвязанную и совместную деятельность органов государственной власти, равноуровневых предпринимательских структур, финансово-экономических учреждений, а также негосударственных организаций, направленную на отстаивание национальных экономических интересов, обеспечения конкурентных преимуществ, создание благоприятных условий во внешнеэкономической деятельности как для отечественной экономики в целом, так и для отдельных ее субъектов, а также формирование новых или усиление существующих положительных социально-экономических результатов, с использованием дипломатических механизмов и инструментов.

Экономическая дипломатия Франции имеет достаточно давние традиции. Это подтверждается прежде всего тем, что по численности дипломатическая служба Франции занимает второе место в мире после США. Весомые позиции при этом занимает именно экономическая дипломатия, поскольку Франция должна, во-первых, реагировать на современные внешние вызовы глобальной среды, во-вторых, решать внутренние экономические проблемы за счет соответствующих действий на внешних рынках.

К внешним вызовам экономического характера для Франции, несмотря на ее членство в ЕС, относят смещение центра экономических интересов на Восток, в сторону Китая и Индии, усиление роли и влияния финансово-экономической составляющей для социально-экономического развития страны, обострение проблемы ресурсов и энергоносителей. Для Франции в течение последних десятилетий достаточно острыми вопросами остаются бюджетный дефицит и уровень государственного долга. Так, на конец 2014 г. ее внешний долг составил 280% от ВВП, а в рейтинге стран мира по его уровню Франция занимала 11 место. Сюда же можно добавить практически постоянное (в течение предыдущих 15 лет) отрицательное сальдо ее внешней торговли.

С целью изменения указанных тенденций в структуре МИД Франции в 2013 г. было создано специальное подразделение, ориентированное на бизнес в международной экономике. Главной его целью определено взаимодействие с крупными французскими корпорациями, средними и малыми пред-

приятными в контексте влияния специфики международного экономического регулирования на их деятельность. В рамках политики повышения конкурентоспособности Франции на международных рынках определены новые приоритеты, в соответствии с которыми дипломатическим представителям необходимо: во-первых, оказывать содействие французским предприятиям на внешних рынках, во-вторых, поддерживать иностранные инвестиции, благодаря которым будут создаваться рабочие места непосредственно во Франции.

Основной акцент при этом делается на поддержке малого и среднего бизнеса за пределами страны, в том числе благодаря лучшей координации внутренней и международной деятельности, за счет поддержки государственного инвестиционного банка (BPI). Следует отметить, что важную роль в привлечении инвестиций в страну играет принцип взаимности в торговых переговорах ЕС с третьими странами.

С целью возможного использования в отечественной практике заслуживает отдельного внимания французский план действий использования экономической дипломатии в повышении эффективности выхода на внешние рынки. В соответствии с ним предусматривается:

1) определение продвижения интересов французского бизнеса, а также инвестиционных целей Франции для иностранных инвесторов, как приоритетных для дипломатической сети государства за рубежом;

2) создание в МИД Франции специального отдела, ориентированного исключительно на вопросы развития предприятий и экономики в целом;

3) возложить на посла государства обязанности по поддержке французского бизнеса в стране пребывания;

4) использование различных инструментов усиления результативности продвижения французских экономических интересов за рубежом (в частности, имеется в виду обучение иностранных студентов, зарубежного обучения французских граждан);

5) возрастание роли экономической составляющей при подготовке дипломатов с целью усиления компетентности в решении вопросов соответствующего профиля;

6) внедрение МИД Франции доступного и регулярного диалога с экономическими и социальными партнерами.

Организационно и структурно французская экономическая дипломатия и система сопровождения внешнеэкономической деятельности состоит из сети экономических миссий, прикрепленных к Посольствам Франции. На текущий момент 156 таких миссий работают в 113 странах мира. Их структура и штат функционально зависят от страны пребывания, уровня ее экономического и технологического развития, состояния и структуры экономики, места и роли в международном разделении труда, участия в работе международных организаций.

Таким образом формируется комплексная система содействия международной экономической деятельности государства и его субъектов. Счита-

ем, что использование данного опыта может быть полезно государствам СНГ в развитии собственной системы защиты и продвижения национальных интересов за рубежом.

THE PLACE AND ROLE OF ECONOMIC DIPLOMACY IN THE FOREIGN POLICY OF FRANCE

© 2016 Flissak Constantin Andreevich
Candidate of Economics, Associate Professor
Kiev National University named after Taras Shevchenko
E-mail: F77781@mail.ru

Keywords: economic diplomacy, France, international business, foreign trade, economic mission, Ministry of foreign Affairs.

There was made a study of the French experience in area of the techniques and methods of protection of domestic economic interests abroad. It includes decisions that can be potential interesting for use in the practice of economic diplomacy of the CIS-countries.

УДК 504.06:338

КРИТЕРИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ

© 2016 Фомина Анна Александровна
магистрант
© 2016 Тараканов Александр Александрович
магистрант
© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: anna-navsegda@mail.ru, tarakanov444@inbox.ru,
oiler79@mail.ru

Ключевые слова: управление природопользованием, критерии, методы управления, структура.

Представлена структура управления природопользованием в современных условиях хозяйствования. Изучены методы управления и критерии оптимальности системы управления природопользованием.

В России управление природопользованием построено по территориальному и отраслевому принципам. Министерство природных ресурсов РФ (Минприроды РФ), созданное после преобразования Госкомприроды, осуществляет научно-техническую политику в специфической сфере - природопользовании через систему подчиненных ему региональных (областных, краевых, республиканских и составе РФ) органов - комитетов по охране природы - и через ресурсный блок в Правительстве РФ - через соответствующие управляющие подразделения, отрасли и ведомства. Существующая в настоящее время структура управления сформировалась путем многократных изменений в структурном аспекте.

Пройден период, когда Минприроды объединяло в своем составе большое количество комитетов и даже министерств (Минводхоз, Мингеологии и др.). Очевидно, что такая структура была заранее неуправляема и, кроме того, претендовала на выполнение ряда несовместимых функций в одном учреждении¹:

- государственное регулирование и контроль природопользования;
- исполнительные, хозяйственные функции;
- техническая, научная политика в этой сфере;
- подготовка законодательных актов и их принятие как представительной, так и исполнительной властью;
- экспертиза.

Поэтому такая структура не состоялась, вышеназванные комитеты - министерства сегодня "вышли" из состава Минприроды, хотя сохраняется нечеткость во многих функциях, взятых на себя министерством. Попытка их реализовать через оставшиеся в подчинении структуры, органы, т.е. сохранение претензий на способность выполнять многие вышеназванные функции, имеют место и сегодня. Все это сказывается и на эффективности функционирования его и эффективности управления природопользованием.

Кроме Минприроды, в процессе управления природопользованием участвует целый ряд министерств, ведомств, организаций, на деле мало согласовывая свои действия, даже дублируя друг друга. Поэтому не случайна тенденция ряда субъектов федерации совершенствовать этот процесс и принимать свои "законы" в этой сфере деятельности. Очевидно, что сложившаяся структура мало результативна. Доказательством этого являются следующие обстоятельства.

1. Сам факт продолжающегося ухудшения экологической обстановки в стране. Деятельность по охране и воспроизводству природных ресурсов "слабо привязана" к деятельности предприятий-природопользователей. Они плохо работают, их деятельность не стимулируется, проводимая реформа в стране не направлена на "оживление" экономики. Поэтому принятые решения по экономическим методам воздействия на них с целью улучшения природопользования "не работают".

"Не работает" в полную силу и система платежей, создание целевых экологических фондов с последующим их использованием. "Не работает" и

постановление "О включении природоохранных затрат в себестоимость продукции предприятий", опять по той же причине. Таким образом, мы имеем явное несоответствие международным, общепринятым принципам устойчивого экономического развития с учетом проблем экологии, основная идея которых - экологизация экономики и экономизация экологии.

2. Продолжающийся процесс наращивания доли сырья, природных ресурсов в экспорте страны ведет к дальнейшей деградации экологической обстановки в стране и грозит превратить ее в сырьевой придаток транснациональных компании, командующих экономикой стран. Этот процесс усиливается необоснованным и мало контролируемым разрешением участия совместных предприятий, малых предприятий и отдельных предпринимателей в экспорте сырья, природных ресурсов.

В регионах функция управления природопользованием в основном выполняют подразделения региональных комитетов охраны природы и управления по экологии и природопользованию. Они имеют свои подразделения на местах в виде межрайонных, городских, районных комитетов по охране природы и городских отделов по экологии при администрации города, которые созданы и создаются в настоящее время. Поскольку вторая управляющая структура пока еще развивается, занимает собственную нишу в этом процессе, то в областях и краях многие (и несвойственные) функции по управлению пока находятся у комитетов по охране природы. Это, в первую очередь, исполнительные, хозяйственные функции, которыми пока не владеют развивающиеся структуры управления по экологии и природопользованию.

Применительно к аспекту развития форм и методов управления природопользованием следует учитывать необходимость рассмотрения его как составной части управления всей системой экономики. Сложность этого процесса заключается в переходе от принципов отраслевого, ведомственного подхода к использованию природных ресурсов, объектов, к достижению оптимального сочетания регионального и отраслевого принципов управления природопользованием². Объективно то, что необходимо выполнение самостоятельных хозяйственных функций по рациональному использованию природных ресурсов и воздействие на отрасли и их предприятия в этом аспекте, нужны организации, наделенные полномочиями распоряжаться природными ресурсами от имени общества и на экономической основе строить отношения по поводу природопользования со всеми участниками.

Управление природопользованием призвано упорядочить взаимоотношения между владельцем природных ресурсов и объектов (государство и наделенные этими полномочиями региональные, местные органы хозяйственного управления), местными органами системы Минприроды, потребителями и пользователями природных ресурсов и объектов в регионах. Таким образом, предполагается развитие системы управления со следующим примерным содержанием, формами и методами (см. таблицу).

Методы управления природопользованием

Законодательно-правовые*	Организационно-экономические	Технические, технологические
- Законы социально-экономического развития страны - Конституция страны - Законы об охране окружающей среды и по рациональному природопользованию - Законы органов местного самоуправления - Нормативы по природопользованию - Экологическая политика - Международные акты, соглашения, конвенции, договора - Межрегиональные соглашения, договора и т.д.	- Совершенствование структуры экономики (межрегиональные, межотраслевые пропорции) - Совершенствование территориальной организации общества - Внедрение экономических методов управления природопользованием** - Инвестиционная политика - Эколого-экономическая экспертиза - Ценообразование и т.д.	- Совершенствование техники, технологии - Внедрение АСУ, автоматизированного банка информации - Внедрение системы мониторинга - Соблюдение технологического режима - Предотвращение аварий, своевременное их устранение *** и т.д.

* *Воробьев А.Е.* Основы природопользования: экологические, экономические и правовые аспекты : учеб. пособие. Ростов н/Д : Феникс, 2007. 542 с.

** *Заступов А.В.* Отраслевые особенности налогообложения в современной системе недропользования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 2 (112). С. 29-33.

*** *Дрогомирецкий И.И., Кантор Е.Л.* Охрана окружающей среды: экономика и управление. Ростов н/Д : МарТ : Феникс, 2010. 393 с.

Критериями оптимальности системы управления природопользованием являются:

1) социально-экономические: удовлетворение потребностей в природных ресурсах, свойствах и качествах объектов природы, и том числе лучших условиях труда и проживания людей;

2) экологические: сохранение и приумножение природно-ресурсного потенциала (ПРП) в регионах и в стране в целом³.

Управление природопользованием как целенаправленное воздействие на взаимосвязи в системе "общество - природная среда" с целью их оптимизации предполагает оценку ПРП, планирование (понимая под этим установление необходимых темпов и пропорций между составляющими процесса рационального природопользования) и научное прогнозирование в названной системе взаимосвязи.

¹ *Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М.* Экономика и организация природопользования : учебник. М. : Юнити-Дана, 2011. 687 с.

² *Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш.* Экономика природопользования : учебник. М. : ИНФРА-М, 2010. 499 с.

³ Дуплякина Е.С., Заступов А.В. Совершенствование системы управления природопользованием как интегральным ресурсом хозяйствования // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Вып. 2. С. 86-93.

CRITERIA OF DEVELOPMENT OF THE CONTROL SYSTEM OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

© 2016 Fomina Anna Alexandrovna
Undergraduate

© 2016 Tarakanov Alexandr Alexandrovich
Undergraduate

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: anna-navsegda@mail.ru, tarakanov444@inbox.ru,
oiler79@mail.ru

Keywords: management of environmental management, criteria, methods of management, structure.

The structure of management of environmental management in modern conditions of managing is presented. Methods of management and criteria of an optimality of a control system of environmental management are studied.

УДК 331.1

ПРИМЕНЕНИЕ ФИЛОСОФИИ "КАЙДЗЕН" КАК ФАКТОРА, ОПРЕДЕЛЯЮЩЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

© 2016 Хачатрян Рудик Рубенович
студент

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

Ключевые слова: производительность труда, эффективность труда, философия "Кайдзен", конкурентоспособность, принципы "Кайдзен".

Раскрывается взаимосвязь понятий производительности и эффективности труда; выдвигается утверждение о том, как внедрение философии "Кайдзен" влияет на

повышение эффективности труда; сделаны выводы о целесообразности внедрения данной философии.

Показатель производительности труда не отражает всего спектра продуктивности и результативности труда, в частности он не учитывает качество труда и, кроме того, необходимость рационального использования трудовых ресурсов¹. Близким по значению к понятию "производительность труда", но более широким по содержанию является понятие "эффективность труда". Эффективность труда выражает степень результативности труда при наименьших трудовых затратах. Актуальность понятия эффективность труда обуславливается тем, что она выражает не только количественные, но и качественные результаты труда, а также отражает экономию трудовых ресурсов².

Одним из путей повышения эффективности труда является внедрение философии "Кайдзен". Она пришла из Японии как практика постоянного совершенствования производственных процессов, а также процессов управления и жизни человека в целом. Основной целью является производство без потерь или, так называемое, бережливое производство. Его суть заключается в увеличении эффективности работы предприятия с максимальным сокращением издержек. Также "Кайдзен" предполагает оценку ценности произведенного продукта на каждом этапе его производства, постоянное улучшение и сокращение количества потерь. Потери могут быть на каждом из этапов: при транспортировке, при хранении на складах, при эксплуатации и при самом производственном процессе. Из-за этих различных потерь происходит снижение производительности и уменьшение прибыли.

При применении системы у компании повышается конкурентоспособность и рентабельность, а по данным исследований МГУ, производительность увеличивается в среднем на 50%³. Соответственно, при таком сильном увеличении производительности труда возрастает и общая эффективность труда. Каждый из принципов "Кайдзен", примененный на практике ведет к повышению производительности труда и улучшению качества труда, а значит и эффективность труда будет значительно выше.

Российская практика в области применения "Кайдзен" имеет ряд особенностей. Одна из них - это отсутствие четких и понятных правил "Кайдзен" для каждого сотрудника. Если Японский "Кайдзен" базируется на общем понимании, то в российских компаниях он рассматривается, как приказ сверху.

В России, часто даются инструкции к действиям без подробного их объяснения, а потом от сотрудника требуется сделанная работа, но на практике оказывается, что работа выполнена не правильно, что не удивительно: ведь никто не в состоянии сделать хорошо то, что он не понимает⁴. Для того, чтобы "Кайдзен" успешно внедрялось на российских компаниях, необходимо, чтобы во внедрении участвовали все сотрудники.

Многие считают, что секрет эффективного управления организацией в Японии - использование трудового потенциала работников, включая физи-

ческие и умственные возможности по максимуму. Как показывает Российская практика, предприятия полностью недооценивают потенциал персонала. Руководство не верит в способности сотрудников - это главное противоречие системы "Кайдзен". Хотя очень важно понимать, что только визуальный и личный контакт с каждым отдельным сотрудником будет способствовать успеху компании во всех отношениях.

В российских компаниях часто используется метод "кнута и пряника". Т.е. главной целью является заставить работника работать⁵. Главное в таком случае достигнуть хоть каких-то результатов. Неважно насколько хорошо сделает свою работу работник, важно, чтобы он ее сделал. Отсюда возникает большой процент брака. При таком раскладе, стремление к совершенствованию у рядовых работников вовсе отсутствует. Генри Фордом на его предприятии был проведен эксперимент. Он платил одной бригаде работников за то, чтобы все работало и не ломалось. Они получали зарплату, когда отдыхали, а если что-то выходило из строя, у них сокращалась оплата. В их интересах было сделать все качественно и быстро. Очевидно, что в той бригаде была единая идея и стремление к улучшению и эффективность труда была очень высокой.

Применение "Кайдзен" в России в первоначальном виде, конечно же, невозможно, в силу национальных особенностей. Поэтому данная система видоизменяет свою форму и приспособляется к российским реалиям сферы промышленного производства. Перспективы внедрения данной философии очень велики. Многие Российские предприятия уже достигли успеха в этом направлении. Самыми главными аспектами, которые необходимо учитывать при внедрении являются:

- "Кайдзен" не будет работать просто так, данная философия должна стать идеологией всего предприятия и самое главное каждого работника;
- на реализацию потребуется долгое время. Невозможно осуществить внедрение системы "Кайдзен" сразу же после принятия решения.

Учет времени является очень важным, так как он напрямую связан со стратегическим планированием. Только крупные промышленные предприятия строят стратегические планы на долгосрочный период. Малые и средние предприятия стараются получить максимальную выгоду здесь и сейчас, что снова противоречит "Кайдзен".

Компании, которые смогли постигнуть философию "Кайдзен", с большей степенью достигают максимальной эффективности, а так как этот показатель является всеобъемлющим и стратегически важным, то данная философия должна быть признана большим количеством предприятий, что будет происходить в скором времени, так как без соблюдения ее принципов им невозможно оставаться конкурентоспособными.

¹ Эффективная Россия: производительность как фундамент роста : докл. глобального института McKinsey. 2009. Апрель.

² Палиенко М.А. Инвестиции в человеческий капитал, как фактор повышения производительности труда // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 2.

³ Сайт РБК. URL: <http://www.rbc.ru/economics/02/11/2015>.

⁴ *Сергеев И.В., Веретеникова И.И.* Экономика организации (предприятий). М. : Проспект, 2015. 560 с.

⁵ *Киселева М.В., Махметова А.Е.* Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования нормирования труда // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 11.

APPLICATION OF PHILOSOPHY "KAIZEN" AS A FACTOR DETERMINED BY THE EFFICIENCY OF THE PERSONNEL

© 2016 Khachatryan Rudik Rubenovich
Student
Samara State University of Economics
E-mail: rudikkhachatr@mail.ru

Keywords: productivity, labor efficiency, the philosophy of "Kaizen", competitiveness, the principles of "Kaizen".

The article deals with the relationship of concepts productivity and efficiency; put forward the claim, as the introduction of the philosophy of "Kaizen" effect on the efficiency of work; draw conclusions about the feasibility of implementing the philosophy.

УДК 338.45

ПРОБЛЕМЫ И ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПЕРЕРАБОТКИ И УТИЛИЗАЦИИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

© 2016 Чайка Ольга Викторовна
магистрант

© 2016 Сороколет Ирина Ивановна
кандидат экономических наук, доцент

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

Ключевые слова: загрязнение окружающей среды, экологическая безопасность, комплексное управление отходами, переработка отходов, вторичные ресурсы.

Обоснованы методы эффективного использования, переработки и утилизации твердых бытовых отходов (ТБО); показана необходимость эколого-экономической оценки их эффективности; дан краткий анализ эволюции технологических подходов при вовлечении в переработку и утилизацию ТБО.

Главная особенность проблемы ТБО заключается в том, что они образуются в больших количествах (у каждого человека около 400 кг/год), и ежедневно их нужно из мест образования удалить¹.

Основные недостатки полигонного захоронения ТБО: от накопления больших объемов отходов создается постоянная экологическая опасность (плотность ТБО 0,15 т/м³); сложность выделения площадей и обустройство новых мест под свалки; возрастающие затраты на захоронение ТБО; рост затрат на доставку ТБО к местам захоронения (увеличение плеча вывоза отходов); потеря ценных компонентов ТБО; нерациональное использование земельных ресурсов².

В мировой практике основной тенденцией решения проблемы ТБО является вовлечение их в промышленную переработку и утилизацию, что снижает поток отходов на захоронение. Соответствующая техническая политика в первую очередь стала проводиться в странах с малой площадью и высокой плотностью населения. Для обоснования методов промышленной переработки ТБО была в то время разработана концепция Waste to energy ("Отходы - в энергию"). Она рассматривала отходы как источник возобновляемой энергии. Соответственно упор был сделан на термическую переработку ТБО, в основном на сжигание, которое стали рассматривать как важный вклад в переход от использования ископаемого топлива к производству возобновляемой энергии.

Постепенно выяснилось, что вложение больших средств в строительство мусоросжигательных заводов (МСЗ) не позволяет существенно сократить поток ТБО на захоронение. Срок службы МСЗ не превышает, как правило, 25 лет, а количество образовавшихся ТБО ежегодно увеличивается на 3%. Прямое сжигание неподготовленных, несортированных ТБО - самый затратный и экологически небезупречный вариант решения проблемы. При сжигании ТБО образуются опасные отходы: летучая зола; смесь газов, которые с атмосферными осадками неизбежно возвращаются на земную поверхность, загрязняя почву и воды. Прямая энергетическая утилизация ТБО исключает их использование в качестве вторичных материальных ресурсов (ВМР), что экономически нецелесообразно³.

Как альтернатива "сжигательной" развивалась концепция, которую можно назвать "компостной". Ее сторонники исходили из того, что до 70% ТБО представляют собой биоразлагаемую фракцию, следовательно, их можно подвергнуть ферментации с получением продукта для сельскохозяйственного использования (при условии отсутствия в нем тяжелых металлов и других загрязняющих примесей, в т.ч. механических); компост улучшает почвенную структуру, влагосодержание, уменьшает эрозию. Но и чисто "компостная" концепция оказалась неэффективной.

Была разработана концепция комплексной переработке ТБО и дано обоснование применения комбинационных технологических решений, на основе сортировки. Согласно концепции использовать какой-то один определенный метод или технологию для переработки всей образующейся массы

ТБО нельзя, иначе это приводит к ухудшению экономических показателей, увеличению затрат, усилению негативного влияния технологии на окружающую среду, что в конечном итоге не позволяет решить проблему отходов.

В XXI в. необходим комплексный подход к решению проблемы ТБО, разработана иерархическая последовательность обращения с отходами: выделение из отходов ресурсов, которые пригодны для вторичного использования; вовлечение ВМР (вторичных материальных ресурсов) в хозяйственный оборот (создание развитой индустрии вторсырья); переработка остаточных (после выделения вторсырья) отходов с утилизацией энергии (использование в качестве вторичных энергетических ресурсов - ВЭР); размещение на полигоне той части остаточных отходов, которые не могут быть использованы в качестве ВМР и ВЭР.

Реализация концептуальных принципов иерархии управления отходами обеспечила за последнее десятилетие революционные изменения в решении проблемы ТБО в ведущих странах ЕС. В качестве ВМР в этих странах используют до 40-65% ТБО, сжигают с утилизацией энергии 23-35% ТБО (в Дании - 54%, Австрии - 23%), захоранивают в среднем 10-15% ТБО (в Нидерландах - 2%, во Франции - 35%). Иными словами, частью новой модели управления ТБО, реализуемой в настоящее время в мировой практике, стало снижение количества не только захораниваемых, но и сжигаемых отходов⁴.

В настоящее время мировая практика экономики природопользования доказала, что предпочтительной является возможность сохранения энергии, сосредоточенной в отходах, за счет их вторичного использования и переработки в качестве ВМР. Для повышения эколого-экономической эффективности необходимо формирование системы селективного сбора отдельных компонентов ТБО. Повторное использование обеспечивает значительную экономию энергии и сокращение выбросов (например, при вовлечении металлоотходов во вторичное использование расход энергии в целом снижается на 60-95% по сравнению с выплавкой металлов из руды, а объем отходящих газов уменьшается в 5-10 раз).

Эколого-экономическая оценка эффективности служит обоснованием для выделения финансирования на строительство объектов по переработке и утилизации ТБО⁵.

¹ Чайка О.В., Сороколет И.И. Проблемы и перспективы мусороперерабатывающей промышленности // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 2 (32).

² Чайка О.В., Сороколет И.И. Инвестиционная привлекательность переработки твердых бытовых отходов // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы XIV Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. / редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015.

³ Махотлова М.Ш. Твердые бытовые отходы и экология // Молодой ученый. 2015. № 10 (90). С. 95-96.

⁴ Директива № 2008/98/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского союза "Об отходах и отмене ряда директив". Ст. 4.

⁵ Стрельцов А.В. Инвестиционное обеспечение развития промышленности Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 5 (115). С. 37-44.

ENVIRONMENTAL-ECONOMIC ASSESSMENT APPROACHES OF RECYCLING AND DISPOSAL OF SOLID WASTE

© 2016 Chayka Olga Viktorovna
Undergraduate

© 2016 Sorokolet Irina Ivanovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: sanmet@mail.ru

Keywords: environmental protection, waste, secondary resources, pollution, integrated waste management, recycling, environmental safety.

The article substantiates methods of efficient use, recycling and disposal of municipal solid waste (MSW); shows the ecological and economic assessment of the effectiveness of their utilization, and gives a brief analysis of the evolution of technological approaches in engaging in the processing and recycling of solid waste.

УДК 338

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

© 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: финансовая деятельность организации, управление оборотными активами, рентабельность, финансовый менеджмент, дебиторская задолженность, пути совершенствования.

Рассматриваются основные проблемы управления финансовой деятельностью организации; проводится анализ каждой из них, по результатам которого автором предлагается комплекс мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия.

В современных условиях рыночной экономики основным рычагом регулирования деятельности предприятий является эффективное управление финансовыми активами, без которого достичь устойчивого развития организации весьма сложно. Именно поэтому особое внимание уделяется анализу проблем управления финансами предприятий, с помощью которого разрабатываются тактика и стратегия развития предприятия, управленческие решения и планы, осуществляется контроль за их выполнением, а также выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников¹.

Современные проблемы управления финансовой деятельностью организации весьма актуальны, так как многие предприятия в нашей стране находятся в сложном финансовом состоянии по причине отсутствия понимания проблем управления собственными финансами².

Основными причинами финансовой неустойчивости предприятий являются:

1. Неэффективное управление оборотными средствами.
2. Наличие просроченной дебиторской задолженности.
3. Низкая рентабельность работы предприятия.

Эффективность использования оборотных средств предприятия напрямую зависит от умения ими управлять, оптимизировать организацию торговли и услуг, повышать уровень финансовой и коммерческой работы предприятия. Если на предприятии эффективность использования оборотных средств в торговле ухудшается, то удлиняется время их обращения в производстве, соответственно, объем прогнозируемой прибыли за аналогичный период времени становится меньше.

Управление потоком оборотных средств напрямую связано с управлением дебиторской задолженностью организации, так как для большинства предприятий одним из основных источников поступления денежных средств является реализация товаров и услуг. В связи с тем, что реализация товаров осуществляется за наличный или безналичный расчет одновременно и в рассрочку, то есть в кредит, особое внимание стоит уделять расчету среднего периода времени, за который покупатели - дебиторы смогут рассчитаться с предприятием-поставщиком.

Важным показателем финансового состояния также является отдача, которую предприятие получает от вложенного капитала. О недостаточной отдаче вложенных инвестиций в предприятие свидетельствуют низкие показатели рентабельности, при этом особый интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации. Возможные последствия данной проблемы - отрицательная оценка работы менеджмента организации и выход собственника из бизнеса³.

Для решения вышеуказанных проблем необходимо предложить определенный комплекс мероприятий, ориентированных на улучшение финансового состояния организации, например, такие как:

- оптимизация размещения оборотных средств;
- внедрение более современных методов и форм продаж;
- усовершенствование системы расчетов с покупателями и поставщиками;
- проведение своевременной и тщательной претензионной работы;
- снижение управленческих и коммерческих расходов и многое другое⁴.

Поддержание удовлетворительного финансового состояния предприятия в кризисное время процесс очень сложный, стоит понимать, что для достижения цели нужно комплексно подходить ко всем аспектам финансовой деятельности и уделять должное внимание каждому из них, так как все процессы внутри организации взаимосвязаны и возникновение проблемы по одному из направлений деятельности может привести к постепенному ухудшению показателей и по другим, что в свою очередь приведет к ухудшению финансового состояния предприятия в целом.

¹ *Ашмарина С.И., Майорская А.С.* Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 7 (93). 19 с.

² *Ковалев В.В.* Финансовый менеджмент. Теория и практика. 3-е изд., испр. и доп. М. : Проспект, 2013. 204 с.

³ *Слуцкий М.Л.* Анализ в финансовом менеджменте // Финансы. 2012. № 6.

⁴ *Самсонов Н.Ф.* Управление финансами. Финансы предприятий. М. : ИНФРА-М, 2015. 364 с.

MODERN PROBLEMS OF FINANCIAL MANAGEMENT

© 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: financial activities of the organization, management of current assets, profitability, financial management, accounts receivable, ways to improve.

The article discusses the main challenges the organization of management of financial activities, the analysis of each of them, based on which the author proposed a set of measures to improve the company's financial condition.

ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ РОССИЯН В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

© 2016 Чернова Мария Геннадиевна
аспирант

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону
E-mail: chernova280192@mail.ru

Ключевые слова: потребительские предпочтения, экономические санкции, проекты импортозамещения.

Анализируются изменения потребительских предпочтений россиян на продовольственную продукцию в условиях экономических санкций. Сделан вывод, что реализация проектов импортозамещения обеспечивает рост экономики страны в сложившихся геополитических условиях.

Введение экономических санкций в отношении России со стороны западных стран привели к значительным потерям для российской экономики. По оценкам экспертов данные потери составили более 140 млрд долл. золотовалютных резервов нашей страны, около 10 млрд долл. в виде оттока капитала, около 5%. Однако подавляющая часть населения почувствовала влияние санкций после введения ответных санкций России в виде запрета на ввоз всех основных групп продуктов из стран. В результате произошел довольно резкий скачок цен на продукты питания на внутреннем рынке. К примеру, по данным, предоставленным Федеральной антимонопольной службой, цены на мясо, молочные продукты, сыры выросли на 20-40%. Как отмечают ритейлеры, рост цен вызвал сокращение продаж на 20-25%.

Для оценки по последствий введения экономических санкций на потребительское поведение населения Сбербанк КИБ провел исследование "Потребительский индекс Иванова", результаты которого позволили получить следующие данные. 48% типичных представителей среднего класса не почувствовала последствия введения запрета на отдельные группы товаров питания. Опрошенные, которые заметили подъем цен, уточняют - наибольшее подорожание коснулось мясных продуктов - 28% и рыбных - 26%, следом фрукты - 18%, молочные продукты - 15% а так же овощи - 13%. Из-за резкого подорожания и уменьшения выбора во многих магазинах российские покупатели пересмотрели свою привычную продуктовую корзину (около 8% россиян). Практически половина из них стали приобретать продукцию альтернативных брендов.

Около 20% респондентов, потребительские корзины которых изменились из-за введения санкций, стали запасаться товарами, на которые распространилось эмбарго. Интересно, что в данном вопросе отличились, вероят-

но, в силу привычки россияне старшего поколения, а также жители крупнейших городов. Если пересчитать результаты ответов на последний вопрос в разрезе всей страны, можно увидеть, что на альтернативные бренды взамен пропавших с полок перешли примерно 4% потребителей, а 3% решили совсем отказаться от запрещенных марок, не заменяя их ничем. И всего лишь 1,5% запаслись продукцией, попавшей под эмбарго.

Также, исследование РосИндекс компании Synovate Comcon показало, что Россияне все чаще отказываются от спонтанных покупок и задумываются о стоимости товаров (см. рисунок). Вместе с этим примерно на 1,2% снизились такие факторы, как качество и важность бренда для покупателя. С другой стороны, россияне стали отдавать предпочтение отечественным товарам вместо зарубежных.

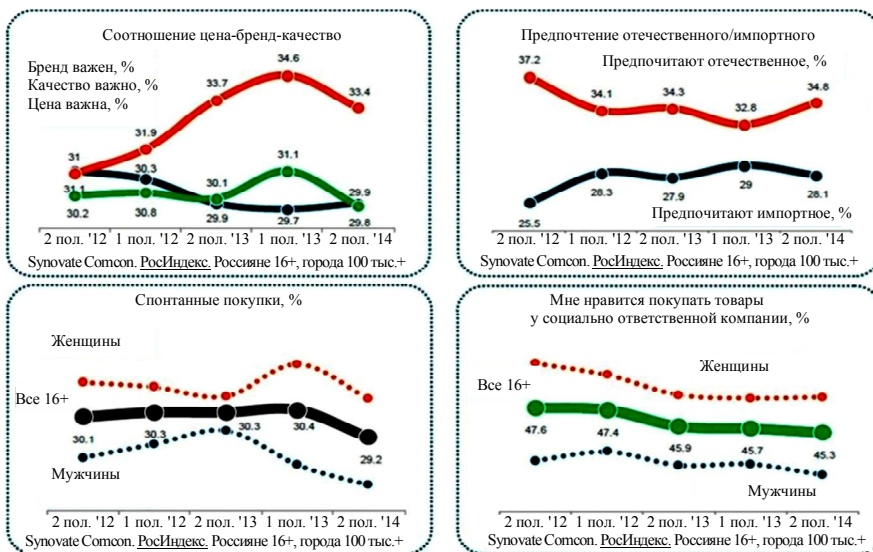


Рис. Изменение в предпочтениях потребителей

Источник: URL: <http://mresearcher.com/tag/rosindex>.

Несмотря на эти факты, ритейлеры пока не отмечают каких-либо значимых трендов в потребительском поведении клиентов. "Мы не отмечаем тенденции к экономии или к явному замещению покупок на дешевые аналоги. В магазинах наблюдается положительная динамика продаж, количество товаров в одной покупке и средняя цена единицы товара также не показывают тренда к снижению".

Тем не менее, несмотря на сохранение до данного момента общих тенденций продаж той или иной продукции, санкции, несомненно, оказали немалое негативное воздействие на экономику и промышленность России. Многие зарубежные товары уже ставшие нам привычными, от продуктов питания до высокотехнологичного оборудования, исчезают с рынка, промышленность лишается иностранных партнеров, их технологий и комплек-

тующих. Как можно судить по примерам из истории государства, когда страна находится в условиях изоляции, возникает потребность глобального замещения импорта отечественным производством. Достичь импортозамещения можно с помощью финансирования отечественного производителя.

Сильнее всего санкции отразились на пищевой промышленности, так как Россия ввела продовольственное эмбарго. Под санкции попали мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи. В связи с этим именно в пищевой промышленности сильнее всего заметно импортозамещение.

Мясная отрасль в 2015 г. находилась в условиях ограничения импорта: с апреля был существенно ограничен импорт свинины из Европейского союза, а с августа - мяса птицы из ЕС и США. Импортозамещение в птицеводческой отрасли уже практически завершено, доля импортных товаров составляет около 10%. Производство мяса птицы выросло на 7,4%, или на 2,2 млн т (в убойном весе), потребление возросло в 1,5 раза. В дальнейшем планируется развитие экспорта мяса птицы, а также развитие производства кормов.

Свиноводство росло не так стремительно, как птицеводство: объем производства увеличился на 11,4%, потребление также выросло в 1,5 раза, доля импорта сократилась до 18% (без учета свиных субпродуктов и жира).

Другие отрасли пищевой промышленности не достигли таких хороших результатов. К примеру, для полного импортозамещения говядины и молочной продукции уйдет более пяти лет. Связано это с тем, что до введения санкций подавляющее количество молочных товаров и говядины было импортного производства. В связи с этим, отечественные производители существенно сократили объем производства, так как были неконкурентоспособны. В итоге сейчас перед производителями стоит вопрос, как увеличить объем производства, радикально не изменяя цены на готовую продукцию.

Также не стоит в ближайшее время ожидать полного импортозамещения в рыбной отрасли. Несмотря на то, что Россия является одной из крупнейшей рыбодобывающей страной, доля импортной рыбы высока. Связано это с тем, что около 70% рыбы добывает на Дальнем Востоке, что довольно далеко от основных регионов сбыта (европейская часть страны). В итоге, европейской части страны приходится закупать импортную продукцию, а восточной экспортировать отечественную. Решение логистических проблем дало бы толчок импортозамещению в этой области.

1. *Измайлов А.М.* Влияние информационно-знаний среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. / редкол.: Л.В. Винницкий [и др.]. Челябинск, 2014.

2. *Измайлов А.М., Позорелова Е.В.* Управление знаниями как инструмент повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100).

3. *Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю., Чернова О.А.* Перспективы и потенциал развития регионов Юга России в условиях антироссийских экономических санкций // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 17 (392).

4. Чернова О.А. Анализ потребительских предпочтений населения в отношении продовольственных товаров (на примере Ростовской области) // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные переменные. 2015. № 1 (125).

5. Чернова О.А., Давыденко И.Г. Финансы населения в развитии финансового потенциала региона // Финансы. 2013. № 7.

CHANGES IN CONSUMER PREFERENCES OF RUSSIANS UNDER ECONOMIC SANCTIONS

© 2016 Chernova Mariya Gennadievna
Postgraduate
Southern Federal University, Rostov-on-Don
E-mail: chernova280192@mail.ru

Keywords: consumer preferences, economic sanctions, import substitution projects.

The article analyzes changes in consumer preferences of Russians on food production in the face of economic sanctions. It is concluded that implementation of projects of import substitution ensures the growth of the economy in the current geopolitical conditions.

УДК 342.743:336.22

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА НАЛОГОВУЮ СИСТЕМУ РОССИИ В 2016 Г.

© 2016 Черноусова Ксения Сергеевна
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Деманова Дарья Григорьевна
студент

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

Ключевые слова: налоговая система, налоговая нагрузка, антикризисные меры, доходность бюджета.

Рассматриваются антикризисные меры правительства на 2016 г., раскрываются их особенности, и дается оценка их влияния на развитие налоговой системы и экономики в РФ.

Негативные тенденции во внешнеполитической ситуации вокруг России привели к ухудшению общего экономического состояния. Падение курс

са рубля, обвал цен на нефть, рост цен внутри страны - со всем этим пришлось столкнуться россиянам и Правительству РФ еще в 2014 г.

В качестве меры борьбы со сложившейся ситуацией, был опубликован антикризисный план под официальным названием "План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году", который был утвержден Распоряжением Правительства от 27 января 2015 г. № 98-р. Документ содержит перечень из шестидесяти первоочередных мероприятий, включая федеральные законы, постановления Правительства и акты федеральных органов исполнительной власти, которые были нацелены на обеспечение качественного развития экономического сектора и социальной стабильности в период сложной внешней политической обстановки. Изначально было определено, что перечень первоочередных мероприятий не является исчерпывающим и будет при необходимости дополняться новыми антикризисными мерами. Поскольку стабилизация экономики не была достигнута, необходимость доработки Плана возникает до настоящего момента. Внесение корректировок в план - вполне ожидаемая мера, так как планирование в условиях нестабильной экономической ситуации крайне затруднительно, как на федеральном, так и региональном уровнях. О сложности планирования на региональном уровне в своей статье говорит Н.А. Истомина: "Поскольку фактические значения базовых экономических показателей, на основе которых было построено планирование регионального бюджета, в условиях кризиса существенно отклоняются от плановых (в меньшую сторону), бюджет субъекта Федерации по доходам не исполняется. Это вызывает необходимость корректировки первоначального плана по расходам, возможно, привлечения дополнительных источников покрытия дефицита. Поскольку степень отклонения фактических показателей бюджета от плановых значений может быть достаточно существенной, качество бюджетного планирования в условиях кризиса не является высоким"¹. Функционирующий документ под официальным названием "План действий Правительства Российской Федерации, направленный на обеспечение стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году"² был утвержден Председателем Правительства РФ Дмитрием Анатольевичем Медведевым 1 марта 2016 г. "Текущий План состоит из двух разделов: структурные реформы до 2018 года, а также незамедлительные меры в 2016 году, всего - 120 неотложных мероприятий. По официальным данным, полная стоимость антикризисных мер достигла 830 млрд рублей. В обозначенную сумму уже вошли 447 млрд рублей, которые были учтены в бюджете, 40 млрд рублей из Фонда народного благосостояния, а также 134 млрд рублей, которые необходимо где-то найти"³.

Итак, реализация антикризисного плана, а значит и стабилизация экономической обстановки страны требует значительных сумм. Так как колоссальная доля, а именно 84% от всех доходов, формирующих Федеральный бюджет страны, приходится на налоговые платежи, то справедливо утвер-

ждать, что именно за счет модернизации налоговой системы государство способно повысить поступления в бюджет, кроме того, посредством создания оптимальной налоговой системы возможно создать условия для успешного и эффективного развития экономики страны.

Для того, чтобы понять, повлияет ли современная экономическая обстановка на систему налогообложения в России, достаточно оценить изменения в налоговом законодательстве, вступившие в силу с 1 января 2016 г.

С начала года возросли пени за просрочку уплаты налога. Это связано с тем, что пени за несвоевременное перечисление налога зависят от ставки рефинансирования⁴. С 2016 г. ЦБ РФ не устанавливает ее самостоятельное значение, теперь она равна ключевой ставке, которая составляет 11%. Ставка рефинансирования была значительно меньше - 8,25%.

Решение ЦБ РФ уравнивать ставки повлияет и на другие суммы, выплата которых связана с нарушением норм Налогового кодекса, как налогоплательщиком, так и налоговым органом. Например, ставка рефинансирования используется при определении процентов, начисляемых на сумму задолженности, когда налогоплательщику предоставляется отсрочка или рассрочка уплаты налога по отдельным основаниям. Исходя из этой же ставки рассчитывается размер процентов, которые налоговый орган должен перечислить налогоплательщику, в случае неправомерной блокировки счета организации в банке.

Усилены меры налоговой ответственности за непредставление в срок ежеквартального расчета по НДС/НДФЛ. За каждый полный или неполный месяц нарушения установленного срока подачи расчета по исчисленным и удержанным суммам НДС/НДФЛ с налогового агента взыскивается 1000 руб.

Введен штраф за подачу документов с недостоверными сведениями. Если налоговый агент не подаст уточненные документы до того, как узнает, что инспекция обнаружила недостоверность представленных данных, он будет обязан уплатить 500 руб. за каждый документ с не точными данными.

Крупным повышением доходности бюджета послужит увеличение ставок акцизов на некрепкий алкоголь, табачные изделия и автомобили с мощностью двигателя свыше 90 лошадиных сил. Так же возросли ставки на автомобильный бензин всех классов. На бензин 5 класса ставка возросла на 2000 руб. и составила 7530 руб. за 1 т. На бензин, который не соответствует такому классу, повышение ставки еще существеннее: она увеличилась на 3200 руб. и составила 10500 руб. за 1 т.

Общий объем поступления акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации, в федеральный бюджет на 2016 г. прогнозируется в размере 523 923,6 млн руб. (0,67% к ВВП)⁵.

Поступление акцизов по подакцизным товарам (продукции), ввозимым на территорию Российской Федерации, в федеральный бюджет на 2016 г. прогнозируется в объеме 58 053,0 млн руб. (0,07% к ВВП).

По сравнению с оценкой за 2015 г. прогнозируется увеличение поступления акцизов на 8 422,7 млн руб., или на 17,0%.

Изменения коснулись и водного налога, при расчете которого к общим ставкам применяется повышающий коэффициент. По сравнению с 2015 г. он возрос на 0,17 и составил в 2016 г. 1,32. Кроме того, при заборе воды для водоснабжения населения ставка водного налога увеличилась до 93 руб. за 1000 куб. м. Поступление водного налога в федеральный бюджет на 2016 г. прогнозируется в объеме 2 687,5 млн руб. По сравнению с оценкой за 2015 г. прогнозируется увеличение поступления водного налога на 167,5 млн руб., или 6,6%, что обусловлено увеличением ставок по всем видам водопользования в 1,32 раза (на 331,7 млн руб.).

Огромное значение имеют новые значения ставки и коэффициента для расчета НДС в отношении нефти. Базовое значение ставки на период 2016 г. равно 857 руб. за 1 т. Для сравнения, в прошлом году оно составляло 766 руб. за 1 т. К тому же, с 1 января повысилось значение коэффициента НДС, который используется при расчете показателя Дм, характеризующего особенности добычи нефти.

Значение корректирующего коэффициента в отношении НДС на газовый конденсат так же повышено и теперь составляет 5,5. В прошлом году он был равен 4,4.

С учетом всех изменений по поступлениям от НДС в 2016 г. прогнозируются в объеме 3 661 456,8 млн руб., что составит 4,65% к ВВП. В том числе по нефти - 3 075 250,8 млн руб.; по газу горючему природному - 445 366,7 млн руб.; по газовому конденсату - 109 643,0 млн руб.; по прочим полезным ископаемым - 26 345,2 млн руб.; по нефти, добываемой на континентальном шельфе РФ, - 4851,1 млн руб.

Выше представлен не полный перечень изменений в законодательстве о налогах и сборах, однако, приведенных данных достаточно, чтобы проследить тенденцию к увеличению уровня налоговой нагрузки.

Анализируя основные изменения в налоговом законодательстве, вступившие в силу с 1 января 2016 г., можно наглядно удостовериться в том, что государство предприняло значительные меры для повышения поступлений в федеральный бюджет. Однако не стоит оставлять без внимания и поддержку со стороны государства. К примеру, возрос налоговый вычет на ребенка-инвалида. Величина вычета зависит от того, кто обеспечивает ребенка-инвалида. Родитель, усыновитель, жена или муж родителя может получить 12 тыс. руб., а приемный родитель, опекун, попечитель, жена или муж приемного родителя - 6 тыс. руб. Ранее вычет был равен 3 тыс. руб. Кроме того, работодатели будут предоставлять вычет на ребенка, пока доход работника не превысит 350 тыс. руб. Ранее согласно составлял 280 тыс. руб.

Сложившаяся ситуация способствует увеличению налогового бремени как для физических, так и для юридических лиц. Правительство ищет новые пути и способы пополнения бюджета на всех уровнях, все чаще обсуждаются законопроекты, потенциально влекущие увеличение налоговых ставок⁶.

Оценивая принятые меры и их потенциальное влияние на развитие экономики страны можно сказать, что социальная поддержка населения

крайне важна, особенно в условиях не стабильной экономики. Для государства не целесообразно повышать налоговою нагрузку для еще больших пополнений бюджета в ущерб населению, так как это может привести к развитию теневой экономики, а так же спровоцировать социальные напряжения.

¹ *Истомина Н.А.* Бюджетное планирование в субъекте Федерации в условиях экономического кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 3 (125).

² План действий Правительства Российской Федерации, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году // Правительство России. URL: <http://government.ru/media/files/X6NrRVuOjjj1ALG5ZoCbVm5G3IQ0lCkh.pdf>.

³ Проект антикризисного плана РФ на 2016 год. Цифры и задачи // Аргументы и Факты. URL: http://www.aif.ru/dontknows/file/proekt_antikrizisnogo_plana_rf_na_2016_god_cifry_i_zadachi.

⁴ *Назаров М.А., Широков А.Е.* Проблемы повышения эффективности осуществления налогового контроля // Мир в эпоху модернизации и глобализации: политические, экономические и социокультурные аспекты : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. С.Г. Михневой [и др.]. Пенза, 2014. С. 66-70.

⁵ Пояснительная записка к проекту Федерального закона "О федеральном бюджете на 2016 год" // Федеральное собрание Российской Федерации. URL: [http://asozd.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/D9EB989D51D528A743257EE700612539/\\$File/1.%20Пояснительная%20записка%20на%202016_10.doc?OpenElement](http://asozd.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/D9EB989D51D528A743257EE700612539/$File/1.%20Пояснительная%20записка%20на%202016_10.doc?OpenElement).

⁶ *Черноусова К.С., Черноусова Н.Г., Утюшева Ю.Р.* Влияние налоговой безопасности на состояние налоговой системы в современных условиях // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития : сб. тр. VIII Всерос. заоч. науч. конф. с междунар. участием / под ред. М.К. Аристарховой ; ГОУ ВПО "Уфимский государственный авиационный технический университет". 2014. С. 25.

ANALYSIS OF THE ECONOMIC SITUATION IN RUSSIA TAX SYSTEM IN 2016

© 2016 Chernousova Kseniya Sergeevna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Demanova Darya Grigoryevna
Student

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

Keywords: tax system, the tax burden, anti-crisis measures, the budget revenue.

The article is devoted to the study of anti-crisis measures of the government for 2016, reveals the features, and assesses their impact on the development of the tax system and the economy in the Russian Federation.

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА СУЩНОСТЬ И РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2016 Чирков Максим Алексеевич
магистрант

© 2016 Вишневер Вадим Яковлевич
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ab3535@mail.ru

Ключевые слова: конкуренция, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия.

Анализируется развитие теоретических взглядов на сущность и роль конкуренции в рыночной экономике. Выявляются различия классического, неоклассического подходов к обоснованию роли конкуренции в рыночном механизме.

Одной из ключевых составляющих механизма функционирования рыночного хозяйства является конкуренция. В современной экономической науке продолжает сохраняться интерес к изучению содержания и сущности конкуренции, поскольку именно она выступает главным элементом системы рыночных отношений и залогом лучшего использования потенциала общества. Развитие теории рыночной конкуренции находит самое широкое практическое применение. От степени изученности законов, методов, форм и инструментов конкуренции, от глубины выявления ее особенностей применительно к современной экономике зависит возможность дальнейшего совершенствования стратегии и тактики деятельности на рынке.

Понятие "конкуренция" этимологически происходит от латинского слова "conspicentia", что означает "состязание", "столкновение". В общем смысле конкуренция - это экономическое соревнование между субъектами хозяйственной деятельности за возможность получения максимальной прибыли и упрочения своего положения на конкретном рынке¹.

Исторический период изучения конкуренции достаточно длителен. Фундаментальные основы и первые теоретические положения о сущности и движущих силах конкурентной борьбы были заложены в середине XVIII в. в трудах представителей классической политэкономии. Они рассматривали конкуренцию как нечто естественное и само собой разумеющееся, пронизывающее все отрасли экономики. Центральное внимание в работах ученых-классиков уделялось ценовой конкуренции и экономической свободе товаропроизводителей. Однако основоположником классической концепции конкуренции справедливо считается английский экономист А. Смит. Он полагал, что конкуренция появляется в результате недостатка платежеспособности

собного спроса или предложения товара на рынке. Соответственно, в первом случае можно наблюдать конкуренцию продавцов за покупателей, а во втором - покупателей за конкретный товар². Также в своих трудах А. Смит развивал идею рыночного саморегулирования свободных цен, исключал влияние государства на развитие хозяйственных процессов. Заслуга А. Смита состоит также в том, что им был предложен прообраз понятия "совершенная конкуренция", которую он называл "свободная конкуренция", а в качестве прообраза понятия "несовершенная конкуренция" экономистом рассматривалась монополия.

Таким образом, Смит выделяет несколько условий конкуренции:

1. Конкуренты должны действовать независимо, а не в сговоре.
2. Число конкурентов, потенциальных или уже имеющих, должно быть достаточным, чтобы исключить экстраординарные доходы.
3. Экономические субъекты должны обладать приемлемыми знаниями о рыночных возможностях.
4. У экономических субъектов должна быть свобода (в частности, от социальных ограничений) функционировать в соответствии с этим знанием.
5. Необходимо достаточно времени для того, чтобы направление и объем потока ресурсов стали соответствовать желанию владельцев³.

Идеи, заложенные А. Смитом в начале XIX в., нашли свое отражение в трудах Д. Рикардо. В дальнейшем трактовка роли конкуренции менялась по мере уточнения ее целей и способов ведения.

Опираясь на достижения классической школы политэкономии, К. Маркс и Ф. Энгельс разработали свою теоретическую концепцию общественного развития. Конкуренция, по К. Марксу, - это форма экономического соперничества за наиболее выгодные условия вложения капитала с целью извлечения максимальной прибыли. Он вывел понятие межотраслевой конкуренции, которая, в отличие от внутриотраслевой, представляет собой конкуренцию между производителями, удовлетворяющими различные потребности, а не одну и ту же.

Дальнейшее развитие учение К. Маркса получило в трудах В.И. Ленина, который внес большой вклад в создание теории империализма. Важнейшей частью ленинской концепции высшей современной стадии развития капитализма служит его теория монополии. В книге "Империализм, как высшая стадия капитализма" В.И. Ленин назвал "порождение монополий концентрацией производства... общим и основным законом современной стадии развития капитализма".

К концу XIX в. сформировалась теория совершенной конкуренции, основоположником которой является А. Маршалл. В своих работах он критикует условности модели так называемой "чистой" конкуренции и взамен предлагает теорию частичного и долгосрочного равновесия на рынке. Впоследствии на базе этой методологии сложились два подхода к анализу рыночных моделей конкуренции: статический и динамический.

Определенный вклад в теоретическую разработку проблемы конкуренции внесли и отечественные экономисты. Так, например, в трудах М. Туган-Барановского в 1895 г. было сформулировано понятие "конкуренция", автор объединил в нем сразу несколько признаков: поведенческие, функциональные, социальные. В своем определении он исходил из того, что конкуренция всегда имеет характер борьбы и способствует понижению цены на товар, что, в свою очередь, является большой выгодой для потребителя. В книге "Курс торгового права" (1908) русский юрист Г.Ф. Шершеневич дает свое понятие конкуренции, отмечая ее положительное влияние на интересы широких масс населения. В своей работе он характеризует основные средства конкурентной борьбы, в том числе дает определение недобросовестной конкуренции.

В начале XX в. выработка различных подходов к изучению конкуренции фактически была завершена. Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. внес существенные коррективы в теоретические представления о сущности конкуренции и способствовал рождению новой теории монополии и конкуренции, а вернее, трансформации конкуренции из одной модели (совершенной) в другую (монополистическую, или несовершенную). Эта теория базируется на трудах известных ученых Э. Чемберлина и Дж. Робинсон. Оба ученых придерживаются структурной трактовки сущности конкуренции, исследование структуры рынка становится основным моментом их анализа уровня развития конкуренции.

В 20-е - начале 30-х гг. XX в. остро назрела необходимость в пересмотре и изменении концепции "совершенной" конкуренции, в ее обновлении. Мировой кризис наглядно продемонстрировал, насколько рыночное хозяйство далеко от ценового саморегулирования. О необходимости существенной модернизации концепции "совершенной" конкуренции объявили, в частности, представители институционального направления в экономической науке (Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж.М. Кларк, У. Митчелл).

Ключевая роль в теории монополистической конкуренции Э. Чемберлина отведена анализу дифференциации продукта. То есть на рынке действуют производители дифференцированного продукта, которых по большому счету можно рассматривать как монополистов, причем каждый из них имеет свое влияние на определенный сегмент рынка. Таким образом, модель монополистической конкуренции, по Чемберлину, предполагает структуру рынка, сочетающую в себе как элементы конкуренции, так и элементы монополии⁴.

Дж. Робинсон предложила свою теорию несовершенной конкуренции. Она доказала наличие реального влияния монополий на ценообразование, а также видоизменение конкуренции под воздействием крупных компаний и монополий. Э. Чемберлин и Дж. Робинсон фактически решают вопросы формирования новой теории стоимости, которая отвечает условиям несовершенной конкуренции.

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю - авторы всемирно известного учебника по экономике - выделяли положительное влияние, оказываемое конкуренцией на удовлетворение потребностей покупателей товаров и услуг. Основные преимущества свободной конкуренции, по их мнению, состояли в том, что она с помощью "невидимой руки рынка" ограничивает личный эгоизм предпринимателя и способствует обеспечению интересов общества в целом. Вместе с тем отмечается неоднозначность процесса конкуренции, которая оказывает не только положительное влияние на экономику, но и связана с рядом побочных издержек, а именно с разрушением на определенном этапе ею же самой созданного равновесия на рынке, например, рыночная конкуренция сама по себе не может обеспечить необходимое удовлетворение потребностей общества в целом - в обороте, науке, образовании, здравоохранении и т.д.

В качестве инструментария конкуренции выступают ее ценовая и неценовая формы. Неценовая форма конкуренции играет более значительную роль в современной экономике и связана, в числе прочего, и с дифференциацией товара (подробно рассмотрена Дж. Робинсон, Э. Чемберлином и др.).

Согласно ст. 4 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ "О защите конкуренции", под конкуренцией понимается "соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке"⁵.

Таким образом, в современной науке выделяют несколько основных подходов к определению конкуренции:

1) как соперничество на рынке;

2) как основной механизм рынка, уравнивающий спрос и предложение на нем;

3) как важный критерий эффективности рыночной экономики⁶.

Конкуренция является неотъемлемым механизмом рыночной экономики, выполняя несколько важнейших функций, таких как:

- определение рыночной или общественной стоимости товаров и услуг;
- сведение труда к общественно необходимому уровню.

Конкуренция выступает как основание для выравнивания индивидуальных стоимостей и, как следствие, дифференциации величины прибыли вследствие различий в производительности труда или управлении организацией и т.д. Также конкуренция в межотраслевом аспекте:

- формирует среднюю норму прибыли;

- приводит к переливу капитала в пользу наиболее необходимых в общественном отношении отраслей⁷.

С точки зрения конкуренции современный рынок деформирован, ряд отечественных исследователей-экономистов отмечают, что результаты теоретических исследований сформированы в виде теорем, справедливых лишь при определенных исходных условиях.

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что существует довольно большое разнообразие видов конкуренции. Однако одной из основных

классификаций является деление конкуренции на совершенную и несовершенную. Критерием данной классификации является степень монополизации рынка и, соответственно, зависящая от этого свобода конкуренции.

¹ *Негров В.П., Радюкова Я.Ю.* Понятие, сущность и особенности банковской конкуренции // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 4. С. 67.

² *Бархатов В.И.* Теоретико-методологические аспекты совершенной и несовершенной конкуренции // Вестник Челябинского государственного университета. Челябинск, 2008. № 1. С. 5.

³ *Ермолаев К.Н., Карчагин С.П.* Конкуренция на рынке финансовых услуг: сущность, понятие, специфика // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 5 (103). С. 36.

⁴ *Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В.* Экономическая природа конкуренции и конкурентоспособности предприятия (корпорации) // Научный журнал КубГАУ. 2012. № 82 (08). С. 8.

⁵ О защите конкуренции : федер. закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ : [ред. от 13 июля 2015 г.]. Гл. 1. Ст. 4.

⁶ См.: *Сергеева Т.В.* Банковская конкуренция в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2003. С. 9; *Вишневер В.Я., Петрова А.А.* Особенности проявления конкуренции на банковском рынке России на современном этапе // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. № 2. С. 176; *Вишневер В.Я.* К вопросу о сравнительной оценке конкурентоспособности ведущих российских банков // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 11 (133). С. 111-114; *Влезкова В.И., Носков В.А.* Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 18-23.

⁷ *Ермолаев К.Н., Карчагин С.П.* Конкуренция на рынке финансовых услуг: сущность, понятие, специфика // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 5 (103). С. 35.

DEVELOPMENT OF THEORETICAL VIEWS OF ESSENCE AND ROLE OF THE COMPETITION IN MARKET ECONOMY

© 2016 Chirkov Maxim Alexeevich
Undergraduate

© 2016 Vishnever Vadim Yakovlevich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: ab3535@mail.ru

Keywords: competition, perfect competition, imperfect competition, monopolistic competition, oligopoly.

The analysis of development of theoretical views of essence and role of the competition in market economy is carried out. Distinctions of classical, neoclassical approaches to justification of a role of the competition in a market mechanism have been revealed.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА НАЛОГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

© 2016 Чупрова Юлия Олеговна
магистрант

© 2016 Яковлев Геннадий Иванович
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: 89279068297@yandex.ru, dmms7@rambler.ru

Ключевые слова: малый и средний бизнес, индекс легкости ведения бизнеса, налогообложение, налоговая поддержка, налоговые льготы.

Рассматривается опыт налоговой поддержки малого и среднего предпринимательства в США и России. Проводится анализ эффективности внедрения опыта США в России. Показана высокая роль предпринимательской деятельности в национальной экономике развитых стран.

Важным аспектом поддержки малого предпринимательства в России является льготное налогообложение. За последние годы были приняты различные изменения в сфере налогообложения, которые оказали как положительное, так и отрицательное воздействие на ведение предпринимательской деятельности.

Одним из специальных налоговых режимов является патентная система налогообложения, введенная с 1 января 2013 г. Данная система предусматривает освобождение предпринимателя от ряда налогов, является добровольной и может совмещаться с другими режимами налогообложения, что значительно облегчает жизнь малого предпринимательства¹.

29 декабря 2014 г. Федеральным законом № 477 были введены "налоговые каникулы" для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в научной, производственной и социальной сферах. Данная льгота предоставляет возможность освобождения от уплаты одного или нескольких налогов в течение определенного периода времени².

Владимир Путин в своем выступлении 4 декабря 2014 г. пообещал сохранить мораторий на рост налоговых ставок и ставок по страховым взносам на период до 2018 г. Неизменность налогового режима сформирует в обществе соответствующие ожидания и в условиях макроэкономической нестабильности сможет поддержать предпринимательскую и инвестиционную активность.

1 марта 2016 г. был утвержден "План действий Правительства Российской Федерации, направленных на обеспечение стабильного социально-

экономического развития Российской Федерации в 2016 году", согласно которому будут приняты меры для стимулирования создания новых малых и средних предприятий и рабочих мест, будут предоставлены субсидии на модернизацию производства субъектов малого и среднего предпринимательства, выделены средства для создания и развития частных промышленных парков, будут предоставлены гранты начинающим субъектам малого предпринимательства. Также, согласно Плану, будет сохранена доступность кредитов для субъектов малого и среднего предпринимательства и будут расширены предоставления грантов малым инновационным предприятиям на финансовое обеспечение инновационных проектов.

Таким образом, благодаря деятельности различных институтов России, были созданы более благоприятные меры для начинающих бизнесменов за последние годы. Но, как оказалось, изменения произошли не только в лучшую сторону. Согласно № 52-ФЗ от 2 апреля 2014 г. была отменена льгота по налогу на имущество для организаций, перешедших на применение упрощенной системы налогообложения и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Также, с 1 июля 2015 г. в Налоговый кодекс Российской Федерации включена гл. 33 "Торговый сбор".

Исходя из вышесказанного, в 2016 г. перечень налоговых льгот для малого бизнеса пополнился правом региональных властей устанавливать на своей территории для плательщиков ЕНВД и УСН еще более низкие налоговые ставки, чем предусмотрено этими режимами. Так, налоговая ставка по ЕНВД может быть снижена с 15 до 7,5%, а на УСН - с 6 до 1%.

В настоящее время количество малых и средних предприятий в России составляет только 5,6 млн предприятий³, в то время как в США насчитывается около 7 млн предприятий. Кроме того, в США действует 18,3 млн индивидуальных несельскохозяйственных предприятий⁴.

В США на федеральном уровне, помимо ставки корпорационного налога в размере 34% при доходе более 75 тыс. долл., для налогообложения субъектов МСБ (малого и среднего бизнеса) применяют еще две, более низкие ставки, - в размере 15% при доходе до 50 тыс. долл., и 25% при доходе до 75 тыс. долл.⁵ Кроме того, для малых предприятий с объемом продаж менее 200 тыс. долл. предусмотрены дополнительные вычеты сумм дохода для целей исчисления налога на прибыль⁶. Применение данного способа налогообложения субъектов МСБ могло бы быть эффективным в России, так как это значительно облегчает развитие бизнеса на раннем этапе и помогает предпринимателю "встать на ноги". Помимо этого, в США, как и в Европе, широко распространена практика предоставления так называемого "бонуса первого года", например, такие налоговые льготы зачастую доходят до 50%, причем государство самостоятельно погашает около 90% кредитов, полученных малым предприятиями в коммерческих банках.

Применение "бонуса первого года" в России помогло бы развитию малого бизнеса, так как данный бонус дает выигрыш не только в финансовом аспекте для малых предприятий, но и во временном аспекте. Поскольку в Рос-

сии доступ к финансовым средствам для МСБ невелик, а стоимость займов для малого предпринимательства увеличивается (по состоянию на декабрь 2014 г. значение номинальной ставки по кредитам малому предпринимательству в 59% случаев колеблется от 18,1 до 25%)⁷ и пока существуют лишь предпосылки для ужесточения условий кредитования, такого рода бонус сделал бы сектор малого бизнеса более привлекательным для начинающих.

Администрация по делам малого бизнеса в США (АМБ, US Small Business Administration), защищает интересы малого и среднего бизнеса на правительственном уровне.

Основными задачами АМБ в настоящий период времени являются⁸:

- помощь в получении кредита и предоставление гарантий по кредитам для бизнеса;
- непосредственное субсидирование и кредитование малого и среднего бизнеса за счет средств собственного бюджета;
- техническая и информационная поддержка бизнеса;
- сохранение и развитие конкурентной среды.

Согласно "Плану действий Правительства Российской Федерации, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году", будет сохранена доступность кредитов для МСП, но существующие ставки по-прежнему высоки, а долги малых предприятий продолжают расти, поэтому было бы целесообразным использовать опыт США и помогать малым предприятиям в получении кредитов, снижая ставки на ранних этапах развития бизнеса и повышая пороги применения специальных налоговых режимов для субъектов МСП.

Задачами АМБ в настоящее время являются обеспечение доступа к финансированию предприятий, развитие предпринимательства через информационные услуги, обучение, консультации, содействие малому предпринимательству в заключении контрактов с правительством (ежегодно федеральное правительство осуществляет закупки на сумму около 200 млрд долл.), а также защита интересов малых предприятий. АМБ обеспечивает 50% финансирования Центрам развития предпринимательства⁹.

В период с 2013 по 2014 г. была проведена работа по упрощению процедур взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками путем использования современных информационно-коммуникационных технологий. В частности, был модернизирован официальный сайт ФНС России, где на настоящий момент представлено 38 интерактивных сервисов. Внедрение опыта США в области технической и информационной поддержки малого бизнеса было бы полезно для современных бизнесменов в России. Неосведомленность о нормах и законах, зачастую, приводит к ошибкам со стороны малых предприятий, а также значительно уменьшает привлекательность сферы МСП.

Опыт США показывает, что наиболее эффективную государственную поддержку малого предпринимательства можно осуществлять через специализированный правительственный орган, которым является АМБ. Было бы

эффективным создание подобного органа в России, который наделяется широкими полномочиями и имеет значительное влияние и большие ресурсные возможности.

Согласно рейтингу Doing Business в позиции "Легкость ведения бизнеса" США занимает 7 место, Китай - 5, Сингапур - 1, а Россия - 51¹⁰. Это говорит о том, что для российской экономики могло бы быть полезным обращение к мировым практикам поддержки малого и среднего предпринимательства.

На сегодняшний день мировая тенденция заключается в уменьшении налоговой нагрузки на малое и среднее предпринимательство.

Малый и средний бизнес в зарубежных странах является важным фактором экономического роста, так как вносит весомый вклад в объемы производства, ВВП и занятость. Среднему бизнесу оказывается адресная поддержка со стороны государства. Одной из главных причин успешного развития малого бизнеса за рубежом является формирование эффективной системы налогообложения, целостное налоговое законодательство и налоговые льготы.

Малый бизнес является платформой развития каждой страны, так как вовлекает большую часть населения в реализацию экономико-социальных программ развития государства, поэтому России необходимо проводить активную политику поддержки предпринимательских инициатив, создавать эффективные механизмы помощи предпринимательству на основе мировых практик. Знание зарубежного опыта необходимо для того, чтобы не повторять ошибки, использовать этот наработанный опыт и ускорить процесс рыночных преобразований в России.

¹ О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 25 июня 2012 г. № 94-ФЗ.

² О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации : федер. закон от 29 дек. 2014 г. № 477-ФЗ.

³ Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации // Государственный совет Российской Федерации. URL: <http://www.smeforum.ru/upload/iblock/f81/f810c5d73204a810a2889cfc43d6aae9.pdf> (дата обращения: 14.03.2016).

⁴ Исследование форм поддержки малого и среднего бизнеса в РФ и Томской области // Инвестиции. Развитие. Консалтинг. URL: <http://mb.tomsk.ru/static/files/2014/podderzhki-sektora-msp.pdf> (дата обращения: 10.03.2016).

⁵ Митрофанова И.А., Эрентраут А.А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы // Молодой ученый. 2012. № 1. Т. 1. С. 130-135.

⁶ SBA, Frequently Asked Questions, Advocacy: the voice of small business in government. URL: <http://www.sba.gov/advo/stats/sbfaq.pdf> (дата обращения: 05.02.2016).

⁷ Статистика кредитования малого и среднего бизнеса // Бюллетень аналитического центра МСП Банк. URL: <https://www.mspsbank.ru/userfiles/doc/2015-01-bull.pdf> (дата обращения: 10.03.2016).

⁸ Малый и средний бизнес в США // Аналитика национального управляющего холдинга "Байтерек". URL: <http://www.damu.kz/54> (дата обращения: 01.03.2016).

⁹ Малый и средний бизнес в США // Аналитика национального управляющего холдинга "Байтерек". URL: <http://www.damu.kz/54> (дата обращения: 01.03.2016).

¹⁰ См.: Рейтинг стран // Группа Всемирного банка Doing Business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> (дата обращения: 10.03.2016); Яковлев Г.И. Продвижение новой индустриализации на основе международного трансферта технологий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 60-66.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE WORLD EXPERIENCE OF TAX SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

© 2016 Chuprova Yuliya Olegovna
Undergraduate

© 2016 Yakovlev Gennadiy Ivanovich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics

E-mail: 89279068297@yandex.ru, dmms7@rambler.ru

Keywords: small and medium business, index of ease of doing business, taxation, tax support, tax exemptions.

It is spoken in detail about the experience of tax support for small and medium-sized businesses in the USA and Russia. The effectiveness of the implementation of the US experience in Russia is analyzed. Much attention is given to the high role of entrepreneurship in national economies of developed countries.

УДК 657.1

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СОВРЕМЕННОМ УЧЕТЕ

© 2016 Шальнова Полина Вячеславовна
магистрант

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

Ключевые слова: основные средства, амортизация, международные стандарты отчетности.

Рассматриваются ключевые критерии признания объекта в качестве основного средства; определяются различия между терминами "основные средства", "основные

фонды", "основной капитал", что позволило более точно выразить сущность основных средств.

В экономической литературе часто употребляются такие термины как "основные средства", "основные фонды", "основной капитал". Согласно многим литературным источникам, основной капитал является обобщающим показателем, который характеризует капитал предприятия в денежном выражении и включает в себя длительно функционирующие материальные ценности, финансовые вложения и нематериальные активы. Материальные ценности, которые используются в течение длительного времени (а именно более 12 месяцев), образуют основные фонды предприятия, которые, в свою очередь, в денежном выражении представляют собой основные средства, используемые в производственном процессе и переносящие свою стоимость на стоимость готовой продукции. Так или иначе, эти слова являются обобщающими синонимами и выражают единственный смысл¹.

Существует несколько ключевых моментов, определяющих сущность основных средств. На данный момент, согласно Международному стандарту финансовой отчетности IAS 16 "Основные средства", введенным в действие на территории РФ приказом Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 217н, основными средствами признаются объекты, соответствующие следующим критериям:

- использование их в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;
- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- объект должен иметь материально-вещественную форму;
- его фактическая (первоначальная) стоимость может быть достоверно определена (надежно измерена)².

Ранее объекты, причисляемые к основным средствам, должны были соответствовать только первым четырем критериям, однако, в связи со стремлением Министерства финансов сблизить российские стандарты учета с международными, были введены два дополнительных пункта. Это позволит более четко определить сущность основных средств.

Состав основных средств определяется Общероссийским классификатором основных фондов. В соответствии с ОКОФ и Международному стандарту, к основным средствам можно отнести здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительную технику, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий,

продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты³.

Таким образом, из вышеперечисленных критериев следует логичное определение основных средств предприятия:

Основные средства - экономическая категория, представляющая собой используемые в производстве продукции материальные объекты, не предназначенные для продажи, которые эксплуатируются в течение длительного времени, способные приносить доход и приносящие его организации, а также переносящие свою стоимость на стоимость готовой продукции.

Помимо многократного использования в производственном процессе и сохранения первоначального внешнего вида, именно перенесение собственной стоимости на себестоимость производимого продукта является главной и отличительной особенностью основных средств. В трудах К. Маркса подробно и понятно изложено, каким образом основные средства участвуют в производственном процессе и как переносят свою стоимость на стоимость произведенных товаров.

Средства производства - это строения, машины, аппараты и т.д., иными словами - средства труда, при помощи которых производится продукт. Средства труда служат в процессе производства лишь до тех пор, пока они сохраняют первоначальную форму, пока они способны участвовать в процессе труда в той же самой форме, что и вчера. Рассматривая весь период, на протяжении которого средство труда используется в производстве, можно понять, что его стоимость совершенно целиком перешла на изготавливаемый продукт. Предположим, что прядильная машина стоимостью 1000 руб. снашивается в течение 1000 дн. В этом случае 1/1000 стоимости машины ежедневно переходит с нее самой на продукт, который с ее помощью изготавливается. В то же время прядильная машина продолжает, хоть и с убывающей жизнедеятельностью, функционировать в процессе труда. Отсюда видно, что средство производства никогда не отдает продукту больше стоимости, чем оно утрачивает в процессе труда вследствие уничтожения своей собственной стоимости⁴.

Таким образом, своеобразность средств труда - а иначе основных средств - заключается в следующем: с функционированием и постепенным снашиванием (износом) средств труда часть их стоимости переходит на продукт, другая же остается зафиксированной в самих средствах труда, и, следовательно, остается и участвует в процессе производства. Фиксированная стоимость постоянно, с каждым днем уменьшается, пока средства труда не отслужат срок своей службы, и окончательно не перенесут своей стоимости на готовый продукт. Срок службы в современных экономических источниках определяют как срок полезного использования - период, в течение которого объекты основных средств приносят доход или служат для выполнения целей деятельности организации.

Именно в способе переноса своей стоимости на стоимость продукции К. Маркс видел различие между основным капиталом и оборотным. Он полагал, что оборотный капитал переносит свою стоимость на стоимость готовой продукции сразу же в форме материалов и заработной платы, тогда как основной капитал в форме зданий и оборудования не сразу оставляет свою стоимость в изготовленной продукции.

Исходя из вышесказанного, экономическая сущность основных средств на данный момент заключается в постепенном переносе своей стоимости на стоимость готовой продукции посредством начисления амортизации. Поскольку основное средство должно иметь материально-вещественную форму, здесь прослеживается четкая граница между сущностью основных средств и нематериальных активов. Подобное разграничение ранее исходило только от ПБУ 14/07 "Учет нематериальных активов", однако сейчас данный критерий принят и в новом стандарте. Это дает более точное представление о необходимых характеристиках основных средств. Критерий же 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. Так как основные средства должны быть задействованы в производстве в течение срока полезного использования, но не менее 12 месяцев, они не должны быть предназначены для последующей продажи, то есть в течение всего использования должны принадлежать лишь одному собственнику. Данный критерий впервые вывел А. Смит, который считал отнесение основного средства к имуществу предприятия важнейшим пунктом в определении сущности основного средства. И, наконец, причисление материального объекта к основным средствам предполагает его связь с получением дохода в будущем. В противном случае, когда основное средство не эксплуатируется и не приносит экономических выгод предприятию, оно теряет свои первоначальные характеристики под воздействием различных (погодных, временных) факторов.

¹ Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет : учебник. М. : ИНФРА-М, 2007. 592 с.

² См.: Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства" : от 28 дек. 2015 г. № 217н; Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 : от 24 дек. 2010 г. № 186н.

³ Налоговый кодекс Российской Федерации : федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ.

⁴ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства".

ECONOMIC DEFINITION OF FIXED ASSETS ARE CURRENTLY

© 2016 Shalnova Polina Vyacheslavovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: polich.shalnova@gmail.com

Keywords: fixed assets, depreciation, international accounting standards.

The basic criteria for the recognition of the object as the primary means to determine the difference between the terms "fixed assets", which allowed to define more precisely the nature of fixed assets.

**ПОВЫШЕНИЕ ЗНАЧИМОСТИ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ
В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

© 2016 Шведова Ирина Александровна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Хасянова Эльвира Наильевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: khasianovaelya@yandex.ru

Ключевые слова: финансовая устойчивость, жилищное строительство, строительные компании, современные экономические условия.

Рассматривается положение строительной отрасли в современных экономических условиях; определены главные проблемы, с которыми сталкиваются строительные компании, и их влияние на значимость финансовой устойчивости.

Жилищное строительство - одна из опор российской экономики. Доля всей строительной отрасли в структуре ВВП в последние годы колеблется от 5 до 7%. Правильно организованный кадастровый учет и оценка объектов недвижимости является значительным источником налоговых поступлений для местных бюджетов, на плечах которых лежит львиная доля социальных обязательств.

Сектор жилищного строительства имеет свои уникальные особенности. Главной и, пожалуй, определяющей особенностью является обязательное наличие временного лага между началом вложений и получением законченного объекта недвижимости. Величина этого лага может варьироваться от одного до нескольких лет¹. Отсюда возникает два важных обстоятельства: во-первых, прибыльность застройщика напрямую зависит от обеспеченности собственными средствами на начальном этапе строительства; во-вторых, при изменении рыночных условий существуют значительные риски недоведения строительства до конца и возникновения феномена обманутых дольщиков.

Рассмотрим положение строительной отрасли в современных экономических условиях. По данным Росреестра, в 2015 г. общее количество зарегистрированных прав собственности на основании договоров купли-продажи и договоров долевого участия снизилось на 13%. Основной причиной сокращения количества сделок с жильем стало снижение спроса, в том числе на

ипотечные кредиты: количество сделок с ипотекой за 9 месяцев 2015 г. сократилось на 23% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.² Из-за сокращения спроса на ипотечные кредиты снижается и количество регистрируемых договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов: -19% за 9 месяцев 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.³

Тревожным фактом является сокращение объемов работ и кредитования в строительном секторе в целом: уже на протяжении двух лет продолжается снижение объемов выполненных строительных работ, а объемы кредитования снижаются уже полтора года. Такая негативная динамика также свидетельствует о возможном сохранении тенденции к снижению объемов жилищного строительства в ближайшие годы.

По данным мониторинга СОФЖИ, наш регион стал лидером по приросту объемов жилья в ПФО с показателем 203,4 тыс. м², опередив Ульяновскую область (там прирост составил 129,33 тыс. м²) и Башкортостан (с приростом 59,1 тыс. м²). Это связано с тем, что Самарская область имеет развитый сегмент доступного жилья, так, более 50% строящегося жилья относится к категории эконо. Если же оценивать общие объемы ввода жилья в эксплуатацию, то Самара, по данным СОФЖИ за 11 месяцев 2015 г., оказалась на третьем месте в округе. Показатель сданного жилья в нашем регионе с января по ноябрь 2015 г. - 1,424 млн м², или 10,5% от суммарного объема введенного в эксплуатацию жилья по всему ПФО. По этому показателю Самарская область уступает лишь республикам Башкортостан и Татарстан.

Но поскольку одной из особенностей строительной отрасли является наличие временного лага⁴, то данные показатели отражают действительность 2013-2014 гг., и оценивать положение отрасли в настоящий момент нецелесообразно, так как результаты деятельности, осуществляемой сейчас, на начало 2016 г., будут известны через 2-3 года.

Но уже сейчас понятно, что на данном этапе строительные компании сталкиваются с рядом трудностей: во-первых, это ужесточение законодательства, так, с введением поправок в 214-ФЗ застройщики должны будут увеличить свой уставный капитал до 1 млрд руб., а страховая организация застройщика должна соответствовать требованиям к обеспечению финансовой устойчивости и платежеспособности; во-вторых, возникают сложности с получением заемного капитала, поскольку объем средств, привлеченных от населения на долевое строительство, снизился за 9 месяцев 2015 г. на 5% (а в III квартале - на 9%) по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. и составил 41,5% всего объема осуществленных инвестиций. Это связано с тем, что реальные доходы населения снижается (в 2015 г. на 9%), и население страны переходит на сберегательную модель поведения.

Со второй половины 2014 г. большинство российских компаний столкнулось с серьезным ухудшением финансового положения, что не могло не сказаться на их финансовой устойчивости. В связи с этим большая часть предприятий на сегодняшний день активно занимается оптимизацией своей деятельности и ищет различные пути повышения финансовой устойчивости⁵. Одним из наиболее эффективных методов снижения негативных последствий кризиса является уменьшение издержек, например, путем построения вертикально-интегрированного холдинга.

Значимость финансовой устойчивости для строительных компаний на данный момент особенно высока, поскольку она позволит компании удержаться на плаву в сложной кризисной ситуации.

¹ Кононова А.Р. Технологии планирования и прогнозирования развития строительной отрасли // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1 "Экономика и управление". 2015. № 4 (15). С. 32-36.

² Юдакова О.В. Развитие регионального рынка объектов жилищного строительства // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 2 (112). С. 85-89.

³ URL: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics>.

⁴ Соцкова С.И. Особенности финансового анализа организаций с длительным прерывным производственным циклом // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1 (99). С. 127-135.

⁵ Доронина Ф.Х. Анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса - основа оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1 "Экономика и управление". 2015. № 4 (15). С. 3-7.

THE INCREASING IMPORTANCE OF FINANCIAL STABILITY OF CONSTRUCTION COMPANIES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

© 2016 Shvedova Irina Alexandrovna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Khasyanova Elvira Nailiyevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: khasianovaelya@yandex.ru

Keywords: financial stability, housing construction, construction companies, current economic conditions.

The article deals with the position of the construction industry in the current economic conditions; it is spoken in detail about main problems which faced by construction companies and their influence on the importance of financial stability.

АНАЛИЗ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЙ НА РЫНКЕ МАРКЕТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ

© 2016 Швецова Елена Владиславовна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Бочоришвили Виктория Георгиевна
студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: miss.veeka94@yandex.ru

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, маркетинговые исследования, маркетинговые агентства.

Рассматриваются теоретические и практические аспекты маркетинговых коммуникаций; проводится анализ данного рынка, позволяющий выявить проблемы коммуникаций и предложить пути их решения.

Рынок маркетинговых услуг можно условно разделить на 3 категории:

- маркетинговые исследования;
- маркетинговый консалтинг;
- BTL.

Основная тенденция развития компаний сегодня - так называемых "внешних" провайдеров услуг маркетингового характера - интеграция этих направлений. Так, агентства, ранее занимавшиеся сбором информации, теперь часто предоставляют услуги в области создания рекламы и в разработке PR-акций. Они также стремятся проводить полноценный консалтинг руководителей предприятий. Именно такой путь развития прошло, например, маркетинговое агентство Экро-RG (Санкт-Петербург).

Компании, которые раньше специализировались на управленческом консалтинге, сегодня либо расширяют свои департаменты по сбору внешней информации, либо уже на постоянной основе работают с агентствами, которые проводят исследования рынка, и те уже неформально превратились в их дочерние структуры.

Таким образом, ведущие компании, работающие на рынке маркетинговых услуг, сегодня стремятся предложить полный цикл обслуживания. Они полностью берут на себя решение поставленной бизнес-задачи в области маркетинга¹.

Основную долю данного рынка занимают маркетинговые агентства г. Москвы (табл. 1).

Топ-20 агентств в рубрике "Маркетинговые исследования" РРАР-2015

Место	Название агентства	Город
1	DISCOVERY Research Group	Москва
2	Ingate	Москва
3	Synovate Comcon	Москва
4	OMD Media Direction	Москва
5	IndexBox	Москва
6	Grey Moscow	Москва
7	Nextep Group	Москва
8	Текарт	Москва
9	Optimum Media	Москва
10	Трилан	Москва
11	LBL Communication Group	Москва
12	Dentsu-Smart	Москва
13	KIAN	Новосибирск
14	Капат-Русс Медиа	Москва
15	RUSINFO	Москва
16	Brandson	Санкт-Петербург
17	ARC Worldwide	Москва
18	Media Price	Санкт-Петербург
19	JagaJam	Москва
20	Leader Team	Москва

Для получения более объективного результата в рейтинге учитывается 11 параметров, по которым оценивали маркетинговые агентства: опыт работы на рынке, количество клиентов, количество офисов/городов в России, количество сотрудников, частота упоминаний в СМИ, количество наград/призов, количество основных услуг, участие в ассоциациях/союзах, наличие собственного производства, наличие собственных площадок, имидж и уровень возможностей (портфолио)².

По данным справочника предприятий Приволжского федерального округа России в городе Самара на данный момент насчитывается 48 маркетинговых агентств, оказывающий разный спектр маркетинговых услуг: изучение конъюнктуры рынка, проведение качественного и количественного анализа рынка, продвижение различных товаров услуг³.

Анализ рынка маркетинговых агентств, а также их сравнительную характеристику можно оценить по следующим параметрам:

- ассортимент услуг (перечень конкретных работ, выполняемых в рамках определенного вида услуг);
- опыт работы на рынке;
- цена услуги;
- штат сотрудников;
- масштаб деятельности;
- имидж компании.

Базой для сравнения послужили следующие маркетинговые агентства Самары:

1. Alternativa.
2. AVRORA Market Research.
3. Фонд социальных исследований.
4. Marketkom Mystery Shopper.
5. KULAKOV.PRO.

Маркетинговое агентство "Alternativa" работает на рынке маркетинговых услуг с 2001 г. и специализируется на организации опросов населения в Самаре, Тольятти, Поволжье и других регионах России. Штат агентства "Alternativa" состоит из 9 сотрудников, база интервьюеров включает 150 чел. Каждый из сотрудников коллектива агентства является высокопрофессиональным специалистом в своей области. Цены на услуги представлены на сайте компании. Так, цена за анкету для уличного опроса составляет 60-90 руб., фокус-группа - 12 тыс. руб., стоимость анкеты для глубинного интервью варьируется от 700 до 1500 руб. и т.д.⁴

Маркетинговое агентство "AVRORA Market Research" представлено на рынке Самары с 1999 г. и специализируется на маркетинговых, социологических и социально-политических исследованиях в России Самарской области. Штат высококвалифицированных сотрудников - специалистов в области маркетинга и социологии, имеющих как теоретическую подготовку, так и многолетний опыт практической работы, а также сформированная сеть - более 320 интервьюеров, контролеров, операторов ЭВМ позволяет выполнять работу любого объема и любой сложности. Стоимость такого типа исследования, как фокус - группа - от 18000 до 30000 тыс. руб., цена 1 анкеты для глубинного интервью - от 2000 до 4000 тыс. руб., стоимость анкеты для уличного опроса составляет 80 руб. за единицу⁵.

Фонд социальных исследований - крупнейшая организация Поволжского региона, которая проводит все типы исследований: маркетинговые, социально-политические, медиа-исследования и анализ рынка. Фонд создан в 1993 г. В арсенале Фонда широкий спектр методов проведения исследований, таких как уличные и маршрутные опросы, холл-тесты, проведение фокус-групп и экспертных интервью, а также телефонные опросы на базе собственного call-center. Команды сотрудников состоит из социологов, психологов, математиков, IT-специалистов. Среди сотрудников компании два кандидата наук. Всего насчитывается 405 чел.⁶ Информация о цене исследования предоставляется при выполнении формы заказа.

Marketkom Mystery Shopper работает в Самаре с 2007 г., предоставляя услуги тайного покупателя, проводит исследование потребителей, аудит торговой точки, обучение персонала. В компании насчитывается 43 сотрудника, каждый из которых имеет высокую квалификацию в области маркетинговых исследований⁷.

Агентство KULAKOV.PRO создано в 2012 г. и представляет собой команду грамотных специалистов, уровень компетенции которых позволяет

справляться с задачами любой сложности. Основными сферами профессиональной компетенции агентства являются: аутсорсинг маркетинга, маркетинговые исследования, создание брендов, организация деловых мероприятий и Public Relations. В штате насчитывается 32 сотрудника, 3 из которых - ведущие специалисты в области маркетинга, копирайтинга, журналистики, внешних и внутренних коммуникаций⁸.

На сайте компаний также представлены основные клиенты и их отзывы о предоставленных услугах, что позволяет сформировать определенное представление о работе маркетингового агентства. Также у вышеперечисленных компаний существуют сайты, где представлена интересующая информация и налажена обратная связь с клиентом.

Таким образом, можно сказать, что среди анализируемых агентств по выбранным параметрам лидирующую позицию занимает агентство AVRORA Market Research (табл. 2).

Таблица 2

Анализ маркетинговых агентств в Самаре

Параметр	Вес параметра	Маркетинговые агентства				
		AVRORA Market Research	Alternativa	Фонд социальных исследований	Marketkom Mystery Shopper	KULA-KOV.PRO
Ассортимент услуг	0,20	4	3	3	2	5
Опыт работы	0,30	4	5	4	3	2
Цена услуги	0,25	4	3	5	3	3
Штат сотрудников	0,05	4	5	3	3	2
Масштаб	0,15	3	5	3	5	4
Имидж	0,05	4	5	4	4	3
Σ	1	3,85	4,10	3,85	3,15	3,20

Сегодня для AVRORA Market Research актуальна проблема выбора наиболее эффективного канала коммуникации. С помощью личной коммуникации информация до адресата доходит в полном объеме, минуя коммуникационные помехи и барьеры. Личная коммуникация позволяет более полно и точно узнать особенности клиента, его потребности и установить долгосрочные коммерческие связи. Стоит отметить, что данный канал коммуникации отличается высокой стоимостью, в то время как неличная коммуникация требует минимальное количество трудовых, временных и финансовых ресурсов.

Для решения данной проблемы необходимо провести приоритизацию клиентов по следующим признакам:

- география клиентов;
- перспектива развития коммерческих связей;
- срочность выполнения заказа.

Основная часть клиентов данного агентства - 65% - находятся за пределами города Самара, поэтому использование каналов неличной коммуникации - необходимая составляющая для работы с потребителями. Стоит отметить, что в зависимости от признаков приоритезации меняется пропорция использования личных и неличных каналов коммуникации. Так, агентство AVRORA Market Research получило заказ на сбор первичной информации для изучения продовольственной корзины жителей города Самара и области для аналитического центра "Левада-Центр" за 2014 г. Один из факторов выполнения заказа в установленный срок - это эффективная коммуникация между фирмой-производителем услуги и клиентом. С помощью использования таких каналов коммуникации, как личная встреча, деловая переписка и телефонные звонки, были выявлены основные особенности данного клиента и заказа.

¹ URL: http://i2r.ru/static/493/out_19194.shtml.

² URL: <http://www.alladvertising.ru/top/research>.

³ URL: <http://pfo.spr.ru/samara-i-volzhskiy-rayon/sfera-biznes-uslug/marketingovie-issledovaniya-i-agentstva>.

⁴ URL: <http://altsam.ru>.

⁵ URL: <http://www.avroramr.ru>.

⁶ URL: <http://www.socio-fond.com/about/fond>.

⁷ URL: <http://marketkom.ru>.

⁸ URL: <http://kulakov-pro.ru>.

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF COMMUNICATIONS IN THE MARKET OF MARKETING AGENCIES

© 2016 Shvetsova Elena Vladislavovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Bochorishvili Viktoriya Georgievna
Student

Samara State University of Economics

E-mail: miss.veeka94@yandex.ru

Keywords: marketing communications, marketing research, marketing agency.

Theoretical and practical aspects of marketing communications; the analysis of the market, in order to identify communication problems and propose solutions.

СИСТЕМА ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ КАК МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© 2016 Шнякин Кирилл Вячеславович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: shnyakin_kv@mail.ru

Ключевые слова: предпринимательство, электронные торги, электронные торговые площадки, госзакупки.

Рассматривается механизм взаимодействия государства и бизнеса посредством организации электронных торгов на примере Самарской области.

Рынок электронных торгов России условно можно разделить на три сегмента - B2G, B2B, B2C.

Площадки, используемые для взаимодействия бизнеса и государства обычно обозначают термином B2G (от английского business to government). На сегодняшний день государством аккредитовано пять электронных площадок, на которых проводятся госзакупки. Некоторые из этих площадок пробуют работать и с коммерческими заказчиками¹.

Механизм действия B2G схематично представлен на рис. 1.



Рис. 1. Механизм организации электронных торгов

Процедура проведения торгов довольно проста: заказчик регистрируется на заранее выбранной электронной площадке, там же размещается подробная информация о самом заказе и выставляется максимальная цена. Электронные аукционы проходят на понижение цены, то есть, участники поочередно предлагают свою цену, которая ниже предыдущей. После окончания аукциона оглашается его победитель - участник, который предложил самую низкую цену, затем, результаты рассылаются всем участникам. Но

как уже было сказано выше, аукцион, как правило выигрывают не те предприниматели, которые назначили низкую цену, а те кто назвал "лучшую цену". Во избежание этого механизм электронных торгов обладает большей прозрачностью и гласностью с тем условием, что заявка не будет утеряна или электронная система не даст сбой в момент проведения аукционов.

Еще одним недостатком в данной схеме является отсутствие градации предприятий по масштабам деятельности, что существенно затрудняет новичков, которые только приступают к работе в сфере электронных аукционов.

Тем не менее, электронные торги позволяют развиваться более интенсивно представителям малого бизнеса, активно участвовать в аукционах, что в свою очередь положительно сказывается на экономическом росте страны и обеспечивает значительную экономию бюджетных средств.

Следует отметить, что особенность действующего закона о госзакупках 44-ФЗ², который заменил с 1 января 2014 г. ФЗ № 94 заключается в проведении закупок в электронной форме исключительно посредством электронного аукциона.

Однако многочисленные примеры неэффективного расходования бюджетных средств доказали нецелесообразность использования такого вида торговой процедуры, как аукцион.

Изначально стремление контролирующих органов было совершенно благородным - вывести определенную номенклатуру товаров на ЭТП, чтобы обеспечить открытость, прозрачность и подконтрольность госзакупок. Безусловно, проведение закупок в электронной форме, во-первых, автоматизирует сам процесс организации и проведения тендера, во-вторых, обеспечивает контроль и прозрачность. Однако в электронной форме можно проводить закупки не только с помощью аукциона. Опыт коммерческих площадок показал, что крупные компании, которые заинтересованы в эффективности своей операционной деятельности, используют при закупках другие торговые процедуры: запрос предложений - 71-85% от общего количества всех проведенных торгов; конкурсы - 14-25%, аукционы - 1-3%.

На торговых площадках для корпоративных заказчиков обеспечивается многообразие видов электронных процедур - запрос цен и предложений, аукционы, конкурсы, которые могут также включать в себя квалификационный отбор, возможность подачи участниками альтернативных предложений, заключение рамочных соглашений и пр., что позволяет компаниям-закупщикам применять ту процедуру, которая позволит наиболее оптимально и грамотно закупить необходимую продукцию или услугу. В г.о. Самара электронные торги проходят на сайте "Государственный и муниципальный заказ"³.

Коммерческие площадки отличаются от госплощадок и по уровню конкуренции. На пяти госплощадках в среднем участвует 2 поставщика. В то время как на коммерческих площадках 4-5 участников практически в каждой торговой процедуре, а в ряде случаев, когда закупается стандартизированная продукция или услуга широкого профиля, количество участников торгов до-

ходит до 10-15. Статистика на коммерческих площадках, как правило, открыта, соответственно доступна для проведения сравнений и анализа.

Таким образом, предложение, формируемое государством, становится более объемным и доступным. Рассмотрим возможные механизмы финансирования предпринимательской деятельности в Самарской области в зависимости от направления использования. Единый портал поддержки и развития малого и среднего предпринимательства Самарской области предлагает следующие формы финансирования (рис. 2)⁴.

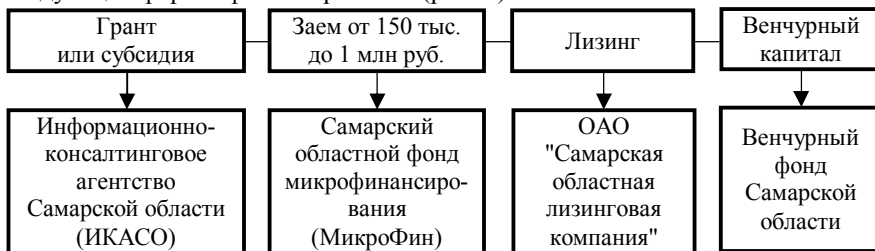


Рис. 2. Механизм государственного финансирования предпринимательской деятельности в Самарской области

Рассмотренные нами механизмы свидетельствуют о возможной государственной поддержке как нынешних, так и начинающих предприятий. Обратимся к статистике размещения государственных заказов.

Как специализированная организация по учету и систематизации информации о проходящих в Самаре и Самарской области конкурсах - государственных закупках, муниципальных заказах и коммерческих тендерах в 2008 г. была создана ООО "Самарская тендерная компания". Компания проводит торги в следующих формах: открытые конкурсы, открытые аукционы, электронные торги и электронные аукционы, запросы котировок, торги, тендеры, открытые запросы цен, открытые запросы предложений.

Статистика деятельности данной компании подкреплена следующими показателями на декабрь 2014 г.⁵:

- 219 тендеров за сутки;
- 1049 тендеров за неделю;
- 6930 тендеров за месяц;
- 146 источников в мониторинге;
- 3589 заказчиков.

Таким образом, можно констатировать, что действующий в настоящее время механизм государственной поддержки малого предпринимательства через разработку и реализацию региональных программ поддержки малого предпринимательства себя постепенно оправдывает. Но существенным недостатком региональных программ является отсутствие анализа направлений (в количественном и качественном аспектах) в секторе малых предприятий.

¹ Единая электронная информационная площадка по госзакупкам. URL: <http://www.roseltorg.su>.

² О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 5 апр. 2013 г. № 44-ФЗ. URL: <http://www.garant-center.ru/wosminog.php?pseudonym=vse-o-goszakupkah/federalnyu-zakon-ot-5-aprelya-2013-g-44-fz>.

³ Сайт городского округа Самара в сфере закупок. URL: <http://torgi.dfsamara.ru>.

⁴ Единый портал поддержки и развития малого и среднего предпринимательства Самарской области. URL: <http://линия-успеха.рф>.

⁵ Самарская тендерная компания. URL: <http://samaratender.ru>.

THE ELECTRONIC AUCTION SYSTEM AS A MECHANISM OF SUPPORT FOR SMALL BUSINESSES

© 2016 Shnyakin Kirill Vyacheslavovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: shnyakin_kv@mail.ru

Keywords: entrepreneurship, e-auctions, e-marketplaces, procurement.

The mechanism of interaction between government and business through electronic tendering on the example of Samara region.

УДК 331.108.2

О РАЗВИТИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ФАСИЛИТИ МЕНЕДЖМЕНТА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2016 Шпак Анастасия Олеговна
студент

© 2016 Иртегова Евгения Германовна
ассистент

Самарский государственный технический университет
E-mail: irtegova_eg@mail.ru

Ключевые слова: фасилити менеджмент, управление инфраструктурой организации, аутсорсинг, управление персоналом.

Рассматриваются вопрос кадрового обеспечения управления инфраструктурой отечественных предприятий и перспективы его развития.

В настоящее время наш язык заполняется новыми словами и терминами, иностранные слова заполняют нашу лексику совершенно незаметно. Очень известный и закрепившийся в западных странах термин "facility management" в нашей стране не имеет такой популярности, как в других странах и почти не применяется, только в определенных кругах. Под фасилити менеджментом понимается управление инфраструктурой предприятия, а соответственно недвижимостью, которой владеет организация, инженерными коммуникациями, а так же социальной инфраструктурой данного предприятия. Люди, работающие в сфере фасилити менеджмента, называются фасилити менеджерами. Это специалисты в обязанности которых входит управление инфраструктурой организации, анализ альтернатив, оценка всевозможных рисков, а также юридическое сопровождение заключаемых договоров. Специалисты, занимающиеся этим видом деятельности просто необходимы каждой компании, начиная от мелких предприятий, заканчивая крупными корпорациями, имеющими в своем распоряжении большое количество недвижимости. Главной задачей фасилити менеджмента является снижение эксплуатационных затрат предприятия, повышение эффективности использования существующей инфраструктуры и ее развитие¹.

Таким образом, термину фасилити менеджмент можно дать определение, что это стратегическое положение для предприятия управления и продуктивного использования всех материальных ресурсов, находящихся внутри здания и за его пределами. Они представляют собой с экономической точки зрения - средства производства, а с юридической - движимое и недвижимое имущество.

Фасилити менеджмент имеет множество составляющих. Одной из них является анализ ресурсов с различных сторон. Если раньше для решения соответствующих вопросов информация не выходила из рамок собственных полномочий, то на данный момент ресурс рассматривается с различных сторон. Фасилити менеджмент соединяет в себе не только технические и экономические задачи, но и устанавливает взаимосвязь между ними.

Вторым компонентом является контакт между собственником недвижимости и ее пользователем. Каждый из них имеет свои интересы, а так же хочет получить выгодный для него результат. Инвестор рассматривает ее, как объект инвестиций, а пользователь хочет получить большую производительность, качество и минимальные расходы. Можно сделать вывод, что жизненный цикл является одной из важных составляющих фасилити менеджмента. Он принимает каждую фазу жизненного цикла здания от замысла до момента реконструкции.

Нужно отметить и третью составляющую фасилити менеджмента - контроль за исполнением всех процессов предприятия. Его задачей является максимальная прозрачность предприятия, с подробным отчетом обо всех материальных ресурсах и их распределении.

Что касается фасилити менеджеров в строительной отрасли, нужно отметить то, что они так же необходимы и перед ними стоит ряд задач для выполнения. Одной из первых является экономия средств в процессе эксплуатации здания. Она достигается с помощью одного из двух предложенных способов:

1) снижение затрат на потребляемые зданием ресурсы, такие как энергетические, оптимальное размещение оборудования и персонала;

2) обеспечение более комфортной атмосферы для выполнения задания, организация рабочих мест для повышения производительности труда, оснащение новой техникой;

3) способность служб и подсистем слаженно работать, для предотвращения экстремальных ситуаций или их устранения².

Нужно отметить, что все задачи имеют прямую взаимосвязь между собой, но в то же время могут вступать в определенные противоречия.

Фасилити менеджмент работает в трех сферах:

1. Техническое управление включает в себя работы для содержания здания и эксплуатации приборов:

- энергоресурсы;
- техническое обслуживание систем;
- компьютеризация;
- система избавления от отходов.

2. Управление инфраструктурой, в него входит комплекс мер, улучшающих производительность здания:

- система безопасности;
- отдых и питание персонала;
- средства связи;
- организация эвакуация и переездов;
- клининг.

3. Коммерческое управление зданием имеет в своем составе части технического управления и управления инфраструктурой, со стороны экономики и включает в себя:

- управление договорами по эксплуатации;
- аренда;
- ответственность за инвентарь;
- финансовый контроль.

Управление производством никогда не делало акцент на создании благоприятных условий, которые напрямую связаны с увеличением производительности труда и росту экономических показателей, поэтому все функции лежали на начальниках разных производственных подразделений, в основном ответственность нес главный инженер. Но тут нужен совершенно другой подход. В организации должен быть человек занимающийся улучшением ее работы - это фасилити менеджер, который будет принимать опре-

деленные меры для повышения эффективности использования информационной структуры организации.

Одной из современных тенденций компаний является экономия, нежелание держать в своей составе весь комплекс служб обеспечения организации. Но существует выход из сложившейся ситуации. Компании, оказывающие помощь таким организациям, это аутсорсинговые фирмы занимающиеся оказанием услуг предприятиям, таких как обеспечение безопасности, уборка и т.д. Соответственно компании, убирая из штата сотрудников, сокращают фонд заработной платы, а соответственно платят меньше налогов.

На сегодняшний день широко распространена проблема фасилити менеджмента, это его не распространенность в России, что нельзя сказать про другие страны. Это сфера деятельности, только начинает свое формирование и освоивание в нашей стране. Фасилити компании имеют колоссальные различия с обычными управляющими организациями, а так же позволяют существенно снизить расходы на обслуживание и эксплуатацию. Наиболее это направление развито в крупнейших городах нашей страны, таких как Санкт-Петербург, Москва, Екатеринбург. Среди них так же есть и компании получившие уже мировое признание, такие как ISS, M+W Zander, Sodexo, Facilicom. Что касается Екатеринбурга, то компаний занимающихся аутсорсингом, пока очень мало, по сравнению с Москвой и Санкт-Петербургом, они пока не имеют мирового имени, но в скором времени поднимутся на эту ступень развития. В других городах, к сожалению, аутсорсинг в управлении инфраструктурой не развит, организации работают "по старинке", получая минимум дохода. Решить эту проблему можно, приложив максимум усилий.

Существуют определенные факторы мешающие развитию и продуктивному функционированию этих компаний. Во-первых, это наличие единичных проектов, а соответственно недостаток проектов, а во-вторых, отсутствие квалифицированных специалистов, знающих свое дело. Предприятия, проработав многие десятилетия в стабильности, не хотят изменений, боясь снизить его производительность. На отечественных предприятиях необходимо усовершенствование в сфере управления, эту ситуацию нужно исправлять, для поднятия страны на более высокие позиции.

Сейчас отмечаются тенденции к развитию отрасли управления, ее усовершенствование, в первую очередь она будет востребована объектами коммерческой недвижимости. Соответственно нужны специалисты широкого профиля, в нашей стране это большой дефицит в этой области. Есть необходимость в высших образовательных организациях открывать специальность "Управление инфраструктурой предприятия", что позволит подготавливать квалифицированных специалистов в этой сфере деятельности. Чтобы привлечь молодых людей к этой профессии, нужно придать ей огласку. Этому поспособствует проведение профориентации в учебных заведениях страны, а так же представление ученикам всех прелестей этой профессии, а так же хорошее трудоустройство и высокая заработная плата³.

Профессионалы своего дела будут иметь широкую популярность, а соответственно данная профессия получает распространенность. Для решений этой проблемы нужно открывать эту специальность в различных университетах страны и обучать молодых людей искусству управления предприятием. Наши учебные заведения имеют все предпосылки для подготовки специалистов высокого класса. Соответственно общее положение организаций улучшится, сократятся эксплуатационные расходы. Особенно это касается площадей, находящихся в муниципальной или государственной собственности, ведь на их содержание уходят колоссальные бюджетные средства.

Мировой опыт показывает, что наличие квалифицированных специалистов на рынке трудовых ресурсов, влияет на рыночную привлекательность. Поэтому региональный рынок имеет отличные перспективы развития в дальнейшем.

Можно сделать заключение, что развитие фасилити менеджмента позволит существенно сократить эксплуатационные расходы предприятий и государства на содержание своей инфраструктуры, что повлияет в целом на финансовое состояние их дел, что особенно актуально в настоящее время.

¹ Официальный сайт группы компании "Кастом", комплексное управление недвижимостью. URL: <http://www.kastomgroup.ru>.

² Форум административно-хозяйственной деятельности "AHORUS.RU". URL: <http://www.ahorus.ru/topic926.html>.

³ Кошелев Д.С., Иртегова Е.Г. Кадровое обеспечение управления инфраструктурой предприятий ТЭК // Высшее образование, бизнес, предпринимательство : сб. науч. тр. XX Междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 60-62.

ON CAPACITY BUILDING IN FACILITY MANAGEMENT IN DOMESTIC ENTERPRISES

© 2016 Shpak Anastasiya Olegovna
Student

© 2016 Irteгова Evgeniya Germanovna
Assistant

Samara State Technical University
E-mail: irtegovna_eg@mail.ru

Keywords: facility management, infrastructure management organizations, outsourcing, human resource management.

The article deals with the question of staffing infrastructure management of domestic enterprises and the prospects for its development.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В АПК

© 2016 Шурыгина Екатерина Сергеевна
аспирант

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

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал в АПК, методические подходы, инновационное развитие.

Раскрываются подходы к оценке инновационного потенциала в агропромышленном комплексе. Инновации являются основой общественного разделения труда и, соответственно, экономического развития, поэтому инновационность в АПК - не новое явление. Инновации из "точечного" экономического явления превратились в доминирующий показатель экономического развития любого предприятия.

В современных условиях, когда инновационный потенциал любой экономической системы выступает фактором наличия условий к внедрению нового и является "концептуальным отражением феномена инновационной деятельности", критериями эффективного развития предприятия становятся качество и скорость внедрения новых технологических систем и управленческих подходов. В целях успешного функционирования и поддержания конкурентоспособности предприятий АПК возникла необходимость раскрытия сущности инновационного потенциала и определения методических подходов к оценке данной экономической категории.

В экономической литературе понятие "инновационный потенциал" используется с конца 70-х начала 80-х гг. XX в., однако так и не дается четкого определения сущности инновационного потенциала. Так, Н.Г. Бобкова определяет инновационный потенциал как совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности. В трудах В.Г. Матвейкина, С.И. Дворецкого, Л.В. Минько, В.П. Тарова, Л.Н. Чайникова, О.И. Летуновой "инновационный потенциал" трактуется как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). Л.С. Кузнецова подразумевает по инновационной деятельностью совокупность различных видов ресурсов, включая материально-технические, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности предприятия.

Исходя из эффективности модели сбалансированного управления предприятием, внедренной в экономическую науку Д. Нортонем и Р. Капланом, инновационный потенциал отдельного предприятия представляет собой комплекс взаимосвязанных и взаимообусловленных факторов (см. рисунок).

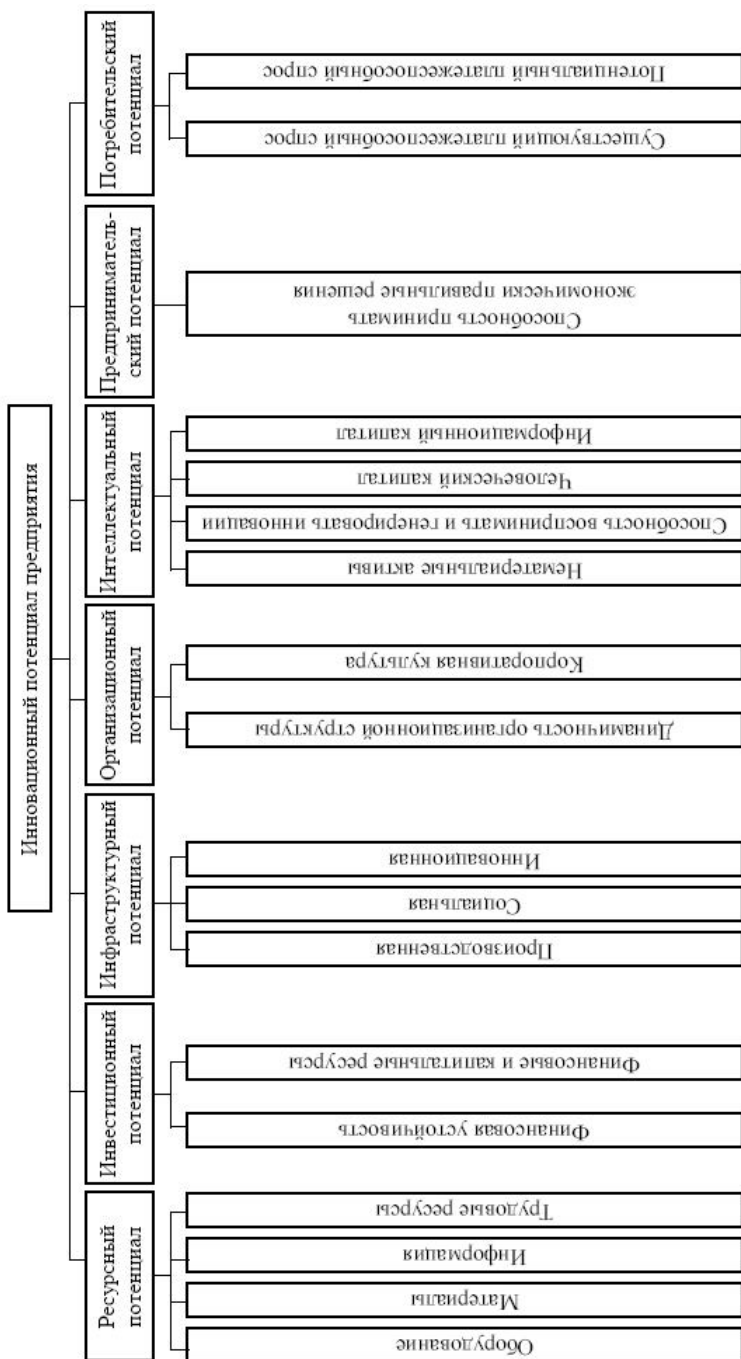


Рис. Иновационный потенциал предприятия

Поскольку на сегодняшний день нет четкого определения понятию инновационный потенциал, то говорить об общепринятой методике оценки инновационного потенциала АПК не представляется возможным. Оценка качества инновационного потенциала носит субъективный характер, однако рассмотреть его можно с точки зрения совокупности отдельных компонентов (см. таблицу).

Содержание и оценка компонентов инновационного потенциала предприятия

Компонент инновационного потенциала	Составляющая	Показатель
1. Научно-технический потенциал	Отраслевые инновационные ресурсы по видам	- Объем капитальных вложений; - Внутренняя норма доходности; - Цена капитала; - Период окупаемости капитальных вложений; - Продолжительность жизненного цикла инновации; - Чистый дисконтированный доход; - Индекс дисконтированной доходности
2. Ресурсный потенциал	- Основные средства (машины и оборудование); - Сырье и материальные ресурсы (оборотные средства); - Качество информационных ресурсов - Человеческие ресурсы	- Моральное устаревание; - Коэффициент физического износа; - Возможность приобретения, цена приобретения; - Соответствие; - Соответствие образовательно-профессионального уровня требованиям инновизации
3. Инвестиционный потенциал	- Доступность инвестиционных ресурсов; - Капитальные инвестиционные ресурсы	- Объем собственных средств, ликвидность, рентабельность, платежеспособность; - Доступность средств из привлеченных источников, объем, цена, %; - Доступность лизинга

Таким образом, инновационный потенциал сельскохозяйственных организаций, являясь ведущим элементом в развитии инновационных процессов отрасли, в настоящее время проходит начальную стадию становления. Оценка инновационного потенциала сельскохозяйственных организаций предполагает использование и сравнение большого количества показателей, измеряющихся в различных, зачастую сложно сопоставимых величинах, а также учет и анализ существующих между ними взаимосвязей.

1. *Бобкова Н.Г.* Инновационный потенциал и его сущность. URL: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_11/bobkova.pdf.

2. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В.Г. Матвейкин [и др.]. М. : Машиностроение-1, 2007. С. 284.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. М. : Экзамен, 2001. 515 с.
4. Коновалова М.Е., Милюткина Н.П. Теоретические подходы к исследованию инновационно-инвестиционной деятельности предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013.
5. Федоренко В.Ф. Организационно-методические принципы и опыт инновационной деятельности в АПК России и зарубежных стран. Научное издание. М. : Росинформагротех, 2009. 256 с.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF INNOVATIVE POTENTIAL IN AGRICULTURE

© 2016 Shurygina Ekaterina Sergeevna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: ekater-shuryg@yandex.ru

Keywords: innovation, innovation potential in agriculture, methodological approaches, innovative development.

Approaches to an assessment of innovative potential in agro-industrial complex reveal. Innovations are a basis of public division of labor and according to economic development therefore innovation in agrarian and industrial complex not the new phenomenon. Innovations from "pointed" economic event have step by step turned into the dominating indicator of economic development of any enterprise.

УДК 658.7

СИСТЕМНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ И МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

© 2016 Юдакова Ольга Васильевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Ключевые слова: планирование, системное планирование, логистические решения, маркетинговые решения, логистическая цепь поставок.

Рассматривается необходимость внедрения системного планирования маркетинговых и логистических управленческих решений бизнес-процессов организаций, способствующих повышению ритмичности процессов и повышению эффективности их деятельности.

В настоящее время, для большинства предприятий все более очевидной становится необходимость обоснования долговременных целей развития бизнеса и применение комплексного или интегрированного планирования. Процессы интеграции и глобализации рынка все чаще превращают хозяйствующих субъектов в сетевые структуры или макрологистические и мезологистические системы или цепи поставок.

В 50-х и 60-х гг. прошлого столетия в промышленности и строительстве было очень модно долгосрочное планирование, а в правительственных кругах - системное планирование, закрепленное во многих положениях.

Выполнение системного или комплексного планирования маркетинговых и логистических решений на высшем уровне требует объединения процессов календарного планирования и информации по продажам, рекламе, клиентам, продукции, производству, закупкам, цепям поставок и способам распространения продукции, и даже исследований и разработок в единый план с точки зрения финансирования и реализации в рамках всей корпорации.

Выделим преимущества системного планирования маркетинговых и логистических решений предприятий (табл. 1).

Таблица 1

Преимущества системного планирования для логистической и маркетинговой деятельности

Для логистической деятельности предприятия:	Для маркетинговой деятельности предприятия:
1) четкая ответственность и подотчетность улучшает согласованность и выстраивает процессы и последовательность выполнения логистических функций	1) улучшает операционную деятельность по обслуживанию клиентов
2) процессы и инструменты помогают поддерживать своевременный сбор и анализ информации для формирования оперативных планов и отчетов	2) позволяет формировать дополнительные конкурентные преимущества
3) положительно влияет на финансовую деятельность и календарное планирование логистической и маркетинговой деятельности	

Кроме того, формируется прозрачность информационного обеспечения в целом и по уровням ее отдельной детализации, и повышение точности прогнозирования на 10-15%.

Такое расширение границ системного планирования маркетинговой и логистической деятельности гарантирует контроль и согласованность всех принимаемых допущений и предположений, желаемых уровней эффективности и ежедневных задач по продажам и операциям, а также их соответствие планам бизнеса и ожидаемым финансовым результатам. При таком подходе расхождения и возможные отклонения от запланированного можно увидеть сразу, а не в конце отчетного периода.

Своевременная синхронизация стратегических, тактических и оперативных планов позволяет более эффективно планировать ресурсы и расстав-

лять приоритеты, гарантирует руководству компании более существенный контроль и качественное управление.

Надежность системного планирования маркетинговых и логистических решений зависит от следующих условий и факторов, влияющих на данный процесс:

1. Технология разработки планов. Данный процесс является коллективным, поэтому степень субъективизма здесь значительно меньше, чем в других областях деятельности. В то же время ответственность за разработку конкретных планов должна быть индивидуальной, так как коллективная ответственность - это одна из форм безответственности. Поэтому планирование должно осуществляться под руководством лиц, которые в дальнейшем будут нести ответственность за реализацию планов.

Еще одной общей особенностью технологии разработки планов является многовариантность и утверждение конечных показателей только после совпадения результатов, дублированных по различным методикам расчетов.

2. Состояние планирующих структур. Эти структуры должны быть гибкими и мобильными и организовывать свою работу таким образом, чтобы она максимально способствовала эффективному поиску решений. Концептуально механизм реализации процессов планирования зависит от множества внутренних и внешних воздействий. Внешние раздражители трудно или вообще не поддаются положительной с точки зрения фирмы корректировке, в связи с чем к ним чаще всего приходится адаптироваться. Поэтому главное внимание должно быть обращено на учет, согласование и регулирование внутренних факторов.

Одной из важнейших внутренних проблем большинства предприятий является разнородность интересов структурных подразделений, участвующих в разработке и дальнейшей реализации формализованной системы целеполагания. В связи с этим для управления логистическими процессами планирования и прогнозирования рекомендуется создавать соответствующую систему (подсистему) модульного типа, но во главе с постоянно действующим центром, структурированным таким образом, чтобы успешно выполнять ключевые функции: координирующую и контролирующую.

3. Стимулирование. Чтобы расчетные плановые показатели были реально исполнимыми, а сама разработка планов имела творческий, заинтересованный характер, действия по осуществлению планирования должны поддерживаться соответствующей системой стимулирования. Эта система должна способствовать разработке таких планов, которые бы гармонично вписывались в реальную текущую и стратегическую деятельность и содействовали бы наиболее оптимальному достижению целевых установок.

4. Творческая целесообразность. Это отправная точка, которая определяет конечный итог - эффективность планирования. Очень важно осуществлять непредвзятый комплексный анализ желаемых результатов и потенциальных возможностей их получения. При этом кругозор специалистов должен охватывать не только специфику внешних и внутренних факторов,

сильные и слабые стороны предприятия, но и целесообразность каких-либо действий в предполагаемых условиях. Стремление предугадать развитие реальности и одновременно предпринимать попытки позитивно воздействовать на нее с точки зрения логистики и маркетинга означает организовывать, таким образом, процесс управления и процесс исполнения, чтобы ожидаемые конечные результаты максимально точно совпадали с ресурсными в возможностях их получения.

Стратегия развития транспортного комплекса Самарской области до 2020 года связана с решением задачи включения региона в систему евроазиатских транспортных связей. Самарский транспортный узел является транспортными воротами России, через которые грузы и пассажиры следуют в Европу, на Урал, Сибирь, Дальний Восток, Среднюю и Юго-Восточную Азию, в Каспийский бассейн. Конкурентное преимущество Самарской области - выгодное географическое положение. В рамках развития системы международных транспортных коридоров по территории России Самарский транспортный узел способен стать одним из основных центров грузопереработки и консолидации транзитных и экспортно-импортных грузопотоков в евроазиатских связях.

Рассмотрим системное планирование логистических и маркетинговых решений применительно к участникам транспортно - логистического кластера Самарского региона (табл. 2).

Таблица 2

Основные маркетинговые и логистические решения системного плана участников транспортно-логистического кластера

	Транспортные компании	Логистические компании	Ремонтно-сервисные предприятия	Экспедиторские компании	Страховые компании
1. Стратегические цели	Увеличение грузооборота и пассажирооборота	Увеличение доли рынка и числа клиентов	Увеличение качества сервисных услуг	Увеличение доли рынка и числа клиентов	Увеличение доли рынка и надежности услуг
2. Логистические стратегии	Стратегия стратегического союза	"Тошая" стратегия	Динамическая стратегия	Динамическая стратегия	Стратегия стратегического союза
3. Маркетинговые стратегии	Дифференциация и расширение услуг	Концентрация на сегменте	Концентрация на сегменте	Концентрация на сегменте	Дифференциация и расширение видов страхования

Таким образом, системное планирование маркетинговой и логистической деятельности позволяет не только увидеть ее будущие перспективы, но показать целостную цепочку бизнес-процесса организации в целом, распределить обязанности и повысить эффективность ее функционирования на рынке.

1. *Сток Дж.Р., Ламберт Д.М.* Стратегическое управление логистикой : пер. с англ. 4-е изд. М. : ИНФРА-М, 2005. С. 51.

2. *Швецова Е.В., Тойменцева И.А.* Создание транспортно-логистической системы как залог развития инфраструктуры региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 4. С. 15-17.

LOGISTICS PLANNING SYSTEM AND MARKETING SOLUTIONS IN SUPPLY CHAINS

© 2016 Yudakova Olga Vasilyevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Keywords: planning, system planning, logistic solutions, marketing solutions, logistics supply chain.

Addresses the need for introduction of marketing and logistics system planning management solutions business processes organizations that improve processes and efficiency cadence of their activities.

УДК 33.338.36

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Яковлев Геннадий Иванович
доктор экономических наук, профессор
© 2016 Кастаргина Мария Геннадьевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: YakovlevGI@samadm.ru, mafuklja@yandex.ru

Ключевые слова: конкурентоспособность, гиперконкуренция, мирохозяйственные связи, инвестиции, новые технические решения, новая индустриализация и модернизация, национальная инновационная система, стартапы, предпринимательство, малый и средний бизнес, эффективность.

Рассматриваются проблемы поддержания конкурентоспособности российских предприятий промышленности, решаемые за счет формирования масштабной нацио-

нальной инновационной системы, активизации творческих и предпринимательских качеств российского народа. Раскрываются современные пути обеспечения международной конкурентоспособности предприятий, ее факторы и источники, механизмы реализации. Показано, что страна, стремящаяся стать полноправным участником мирового разделения труда, должна иметь сильную и эффективную экономику, созревание которой проходит путем эволюционирования через ряд нескольких длительных и сложных этапов: ресурсный, имитационный, инновационный (лидерский).

Экономика нашей страны показывает реальное продвижение по пути эффективного встраивания в глобальные воспроизводственные цепочки и творческое усвоение правил международной конкурентной борьбы, обусловленные вступлением во Всемирную торговую организацию. Всемирный экономический форум (ВЭФ) в "Отчете о глобальной конкурентоспособности 2015-2016" отмечает улучшение позиций России по 8 позициям по сравнению с прошлым годом (с 53 места годом ранее). Очевидно проявляются положительные подвиги в предпринимательской среде, регулировании бизнеса и становлении цивилизованного рынка в России, что отражает целенаправленную политику государства по раскрепощению предпринимательской инициативы и творческого потенциала российского народа, отмечает Е. Исакова¹. Отягощает макроэкономическую ситуацию в России рецессия, вызванная деструктивной санкционной политикой западных стран, ограничения в привлечении дешевых кредитов, острый валютный кризис, все еще двухзначные темпы инфляции. Выходу на более приоритетные места в рейтинге международной конкурентоспособности препятствуют ухудшение объемов внутреннего платежеспособного спроса, непредсказуемость мировых цен на минеральное сырье, неразвитость национальной инновационной системы (НИС), деиндустриализация экономики.

Однако российская экономика имеет удивительное свойство самовосстанавливаться, что с удивлением отмечали даже американцы, отмечая довоенные темпы ускоренной индустриализации или послевоенного восстановления экономики СССР, позволившее в кратчайшие сроки добиться паритета с США. Еще в середине 1990-х гг. прогнозировалось, что российская промышленность окончательно развалится в течение нескольких лет, но этого не произошло во многом благодаря взаимной координации и согласованности действий отечественных предпринимателей. Понятно, что без создания опережающих инвестиционных и инновационных заделов, без совершенствования базы знаний и всей системы подготовки кадров, отвечающей современности, промышленный потенциал наукоемких производств, в конце концов, окончательно утратит свою прогрессивную роль и свои конкурентные преимущества, тем более, что членство во ВТО, чего так боялись, уже состоялось. Очевидно, что российская экономика, сообщество предпринимателей обладают органично присущим свойством к самоорганизации и развитию.

В этой связи вместе с Э. Берглофом можно полагать, что по инновационному потенциалу отечественную экономику можно было бы оценить и

повыше, но ее реальные результаты по-прежнему остаются недостаточными². Причина такого положения - российская инновационная система не состоялась, потеряла основы своего развития - наблюдается нехватка проектов, малый внутренний рынок, иждивенческая ценностная ориентация большинства населения. Вместе с тем, в современной мировой экономике обеспечение долгосрочного экономического роста основывается на все возрастающей роли государства и укреплению зрелой национальной инновационной системы (НИС).

Однако в нашей стране, как справедливо отмечает Ситников А., государственные институты развития венчурного рынка- РВК (Российский венчурная компания), "Сколково", "Роснано", АСИ и др. - фактически провалили задачи, для решения которых были созданы. Учитывая, что они потратили существенные средства бюджетов всех уровней на свою пиар-компанию в виде конкурсов, мероприятий, красивой аналитики, заказных позитивных статей в СМИ, эффективность их работы стала близкой к отрицательным значениям. Даже не было организовано простейшей связки в механизме "производственная инфраструктура + "посевные деньги" + компетенции + продвижение + рынок"; на деле усилия государственных институтов свелись в основном в создании красивой картинки, а инструменты реализации декларированных целей у аудитории инновационных предпринимателей оказались непродуманными³. Эксперт указывает, что в пятерке лидирующих стран с наилучшим результатом по приросту стартапов в 2015 г. на первом месте находится Китай - 8,8%, затем США - 8,3%, Индия - 7,7%, Великобритания 4% и замыкает пятерку лидеров Германия - 2,8%. Однако, отрицая тезис об отсутствии интереса к развитию этого бизнеса в нашей стране, отметим, что за 2014 г. количество малых и средних предприятий, к примеру, в Санкт-Петербурге увеличилось на 6% до 1,1 тыс. единиц, и не только представителей оптовой и розничной торговли, строительных организаций, но и также в сложных видах экономической деятельности - транспорта и телекоммуникаций⁴. При более тщательном сопоставлении показатели проявления истинно предпринимательских качеств российских граждан не уступают среднемировым.

Текущий мировой политико-экономический кризис, непрекращающийся с 2008, свидетельствует как о формировании новой конфигурации глобального рынка из числа лидеров мирового производства, так и об исчерпании прежних источников экономического роста и логичной смене характера и облика конкурентоспособности современных предприятий. В мире постепенно становятся влиятельными экономики развивающихся стран, изменяющие структуру глобальных воспроизводственных цепочек и ускоряющие серьезные перемены в балансе экономических потенциалов государств. Само понятие гиперконкуренции, характеризующее уровень современного противостояния производительных сил на мировом рынке, уже прочно вошедшее в деловой и научный оборот, говорит о том, что как никогда ранее для предприятий задача формирования актуальной долгосрочной стратегии продукта и рынка еще не стояла так остро. Поэтому для адаптации к перма-

нентно усложняющимся экономическим тенденциям предприятия и предприниматели должны выработать новую стратегию на основании прогноза характера и величины перспективного мирового спроса⁵. По мнению ряда отечественных авторов, "в общем виде конкурентоспособность фирмы может быть определена как ее сравнительное преимущество по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами"⁶.

Для повышения конкурентоспособности предприятий в нашей стране на основе реализации технологического потенциала важны: воссоздание общей инженерной базы, включающей в себя государственные научно-исследовательские организации, университеты, высокотехнологичные малые предприятия; обеспечение мобильности исследователей и инженеров между государственным сектором науки, сферой образования и предпринимательским сектором; участие научно-исследовательского сектора страны в глобальных цепочках создания добавленной стоимости; формирование привлекательной среды для деятельности в России иностранных специалистов в области исследований и разработок. Очень значима роль таких национальных факторов, как наличие разветвленной сети организаций, ведущих научно-исследовательскую деятельность, как развитие сопряженных и родственных отраслей, обеспечивающих устойчивое развитие воспроизводственного процесса.

Для достижения экономики России сопоставимых с ведущими странами позиций должен быть востребован имеющийся в стране потенциал для создания конкурентоспособной экспортной и импортозамещающей продукции, включая услуги, в конкретных наукоемких и высокотехнологичных отраслях, как, например: оптоэлектроника; телекоммуникационное оборудование, новые материалы; ядерные технологии; оптические приборы и геодезическое оборудование для поиска нефти и газа; программное обеспечение и т.д.

Понятно, что любая страна, чтобы стать полноправным участником мирового разделения труда, должна имела сильную и эффективную экономику, созревание которой проходит путем эволюционирования через ряд нескольких длительных и сложных, и возможно - жестко не разграниченных во времени этапов. В основном эти этапы различаются доминирующими типами и источниками роста в соответствии с названиями: ресурсный, затем инвестиционный (или имитационный), а также стадия развития на основе внедрения национальных нововведений. Длительная ориентация страны только на решение задач имитационного развития может привести к существенному снижению творческого потенциала нации, качества человеческих ресурсов в науке и технологиях, "утечке мозгов", что наблюдается в современной России. Самая высшая - третья стадия предполагает создание развернутой национальной инновационной системы (НИС), основанной на производственных инновациях и передовых разработках, рассматриваемых как главные факторы экономической динамики; и в признании особой роли знания в экономическом развитии субъектов хозяйствования⁷.

Таким образом, современный характер конкурентоспособности предприятий рассматривается с точки зрения успешности внедрения современных технологий на основе постоянного проведения исследований и разработок, опережаю-

щих конкурентов, а также производства лучшей продукции и услуг внутри страны и за рубежом. Для повышения уровня конкурентоспособности продукции важно изучать и внедрять передовой опыт развитых стран по совершенствованию экономико-организационных основ научно-технического прогресса, оказывать содействие отечественным предприятиям и организациям в использовании научных достижений науки и техники, предлагая адресную поддержку.

Резюмируя вышесказанное, проблема конкурентоспособности предприятий России на мировом рынке особенно актуальна сейчас, когда прежние модели и источники экономического роста стали исчерпываться. Уже сегодня специалисты активно генерируют идеи для более эффективного повышения конкурентоспособности предприятий на мировом уровне. На уровне предприятий требуется продуманная работа по изучению перспективного потребительского мирового спроса, обеспечения производства устойчивыми партиями заказа путем заключения долгосрочных контрактов, преимущественного размещения государственного и муниципального заказа на отечественных предприятиях. Для реализации стратегии импортозамещения требуется приток инвестиций в реновацию и создание новых производственных мощностей "с чистого листа", используя преимущества проектного финансирования, налоговые стимулы, улучшения условий привлечения "длинных" кредитов, дальнейшую гармонизацию российских стандартов с мировыми, обеспечение стабильности регуляторной сферы, организация масштабного трансфера технологий для актуализации промышленных компетенций на основе позднесоветского технологического задела. В этих условиях требуется поистине новая системная парадигма развития отечественных производительных сил, раскрепощения предпринимательского таланта российского народа, направленной на смену нисходящего тренда деиндустриализации национальной экономики⁸.

¹ *Исакова Е.* РФ поднялась на 45-е место в рейтинге глобальной конкурентоспособности // РИА Новости. URL: <http://ria.ru/economy/20150930/1292605257.html#ixzz42r3jta1n> (дата обращения: 11.03.2016).

² *Берглоф Э.* Судьбу инноваций в России определит частный сектор, а не государство. URL: [Vedomosti.ru](http://vedomosti.ru).

³ *Ситников А.* Русские стартапы погибли в "долине смерти" // Свободная пресса.

⁴ *Калинкова И.* Стартапы: условный оптимизм // Эксперт. 2015. 8 мая. URL: <http://expert.ru/northwest/2015/21/startapy-uslovnyij-optimizm> (дата обращения: 14.03.2016).

⁵ *Яковлев Г.И.* Техническое развитие промышленности - основа их конкурентоспособности. Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы XIII Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. / редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. С. 15-20.

⁶ Там же.

⁷ *Косякова И.В., Яковлев Г.И.* Инкрементальное развитие промышленности на основе технологических инноваций // Вестник Самарского государственного университета. Серия "Экономика и управление". Самара, 2014. № 6 (117). С. 80-87.

⁸ *Яковлев Г.И.* Продвижение новой индустриализации на основе международного трансфера технологий // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 7 (129). С. 60-66.

MODERN DIRECTIONS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

© 2016 Yakovlev Gennadiy Ivanovich
Doctor of Economics, Professor
© 2016 Kastargina Mariya Gennadyevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: YakovlevGI@samadm.ru, mafuklja@yandex.ru

Keywords: competitiveness, hypercompetition, global economic ties, investments, new technical solutions, new industrialization and modernization, national innovation system, start-UPS, entrepreneurship, small and medium business, efficiency.

Discusses the problems of maintaining the competitiveness of Russian industrial enterprises which are solved by forming large-scale national innovation system fostering creativity and entrepreneurial qualities of the Russian people. Revealed the modern way of ensuring the international competitiveness of enterprises, the factors and sources, mechanisms of realization. It is shown that a country seeking to become a full participant in the international division of labour, have had a strong and productive economy, the maturation of which takes place by evolution through a series of several long and complex stages: resource, simulation, and innovation (leadership).

УДК 658.5.012.7

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ НА ВОСТРЕБОВАННОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЛИНГА В ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУРАХ

© 2016 Яковлева Екатерина Васильевна
магистрант
© 2016 Шведова Ирина Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: yakovleva.ekaterina@gmail.com, shvedova.irina@mail.ru

Ключевые слова: интегрированные структуры, холдинг, управленческий учет, бюджетирование, контроллинг.

Рассматривается значение управления холдинговыми структурами с учетом современных экономических условий России. Исследуется подход к пониманию сущности и актуальности управленческого учета, а также системы контроллинга как перспективного направления развития холдинга.

Формирование рыночных отношений в России происходит в условиях уже сложившихся и устоявшихся в мировом экономическом пространстве правил игры. Основной чертой мировой экономики стало массовое формирование корпоративных сетей, т.е. компаний обладающих совокупностью территориально распределенных бизнес-процессов¹.

Произошедшие за последние годы рыночные преобразования, глобализация мирового хозяйства превратили холдинговую форму осуществления предпринимательской деятельности в активно востребованную.

Развитие холдингов в зарубежной предпринимательской среде началось в 1860 г. (США, Великобритания, Бельгия, Нидерланды), что нашло отражение на законодательном уровне данных стран². В нашей стране нет специального закона о правовом положении холдинговых структур. Таким образом, следует вывод, что в настоящий момент понятие "холдинг" является скорее экономическим термином, нежели правовым.

В настоящее время холдинги представляют собой устойчивые бизнес-образования, которые занимают значительный сегмент в пространстве субъектов экономической деятельности и являются широко распространенной формой предпринимательских объединений в России.

Российская Федерация является крупной промышленной державой, в которой большая часть валового внутреннего продукта создается крупными холдинговыми компаниями. Журнал "Эксперт" ежегодно публикует рейтинг 400 крупнейших компаний по объему реализации продукции. Значительная часть всех компаний списка являются холдинговыми структурами, имея в своем составе десятки, порой и сотни дочерних сообществ.

Положение крупнейших компаний довольно точно отражает тенденции, характерные для всей экономики. Если ВВП РФ в прошлом году показал едва заметный реальный рост (+0,6%), то выручка 400 крупнейших российских компаний в постоянных ценах выросла лишь на 0,4% - до 52,2 трлн руб.³

Анализ показателей 400 крупнейших компаний России позволяет проследить, как экономика страны погружается в кризис. Реальный рост оборота первого корпоративного эшелона остановился еще два года назад, а в прошлом году зафиксирован худший за последние десять лет финансовый результат деятельности.

Очевидным признаком кризисного явления стало и объективное сокращение реальных доходов населения, снижение темпов роста ВВП (за 2015 г. сократился на 3,8% и составил 1293 млрд долл. США)⁴.

Все это происходит на фоне усиления экономических и финансовых санкций США и ЕС, введенных против России и ответных мер нашей страны, понижения инвестиционного рейтинга РФ основными мировыми рейтинговыми агентствами и масштабного оттока капитала из России.

Большинство компаний считают, что основными негативными последствиями кризиса является снижение спроса и рост производственных затрат, которые, в свою очередь, оказывают давление на рентабельность⁵. Кроме того, в качестве одной из наиболее серьезных проблем указывается отсутствие возможности финансирования новых проектов из-за роста цены на кредитные ресурсы (ставка

рефинансирования составляет 11%)⁶. Это обстоятельство может иметь крайне негативное влияние на возможности долгосрочного роста компаний.

В первую очередь стремление фирм к объединению вызвано целью уменьшить затраты и увеличить долю на рынке. Тенденция развития процессов объединения в группы позволяет продуктивно использовать потенциал организаций благодаря сохранению их юридической самостоятельности, обеспечивать эффективность управления финансами, повышать рентабельность группы и в отдельности каждому входящему в нее предприятию, за счет единого центра финансового управления.

Мировой опыт указывает на то, что базисом экономики развитых стран являются крупные интегрированные структуры, в которых аккумулируется потенциал промышленного, финансового, торгового, информационного и интеллектуального капиталов. Следовательно, очевидно, что данного рода структуры также являются основой развития российской экономики.

В частности, социально-экономическое развитие в большой степени зависит от деятельности таких крупных интегрированных структурах как "Газпром", "Роснефть", "ЛУКОЙЛ", "ТНК-ВР", "Евраз Групп", "УГМК", "Мечел", "Норникель", "Русал", "Трубная металлургическая компания", "Еврохим", "Сбербанк", "ВТБ", "РусГидро", "Российские сети" и т.д. Можно отметить, что приведенные примеры крупных российских холдингов в основном относятся к таким отраслям как нефтяная промышленность, металлургия, тяжелое машиностроение, энергетика, банковский сектор.

Наличие разнообразных направлений деятельности, сложная организационная структура крупных компаний, объединенных в холдинги с целью более эффективного развития бизнеса - обуславливают потребность оптимальной и надежной информации во всех областях управления.

С этой точки зрения, наиболее существенным аспектом является создание такой системы финансового менеджмента, которая даст возможность управляющему звену холдинга получать полную и подробную информацию о финансах в каждом бизнес-сегменте, регулировать денежные потоки между предприятиями холдинга с учетом их специфики и потребности в финансировании, контролировать расходы каждой бизнес-единицы и осуществлять как краткосрочное, так и стратегическое планирование.

Подготовкой и интерпретацией внутренней информации для управляющего звена занимаются управленческий учет и контроллинг.

Эффективное управление холдингом невозможно без создания единой системы управленческого учета и отчетности холдинга, целью которой является обеспечение менеджеров корпоративного центра и дивизионов достоверной, непротиворечивой и актуальной информацией о деятельности группы и бизнес-единиц.

Важнейшим условием устойчивого функционирования и развития холдинговых структур является повышение качества системы управления, в которой одну из главных ролей играет эффективно "работающий" управленческий учет, способный в рамках гибких инструментов и технологий оказывать неоценимую помощь в управлении холдингом.

В российской, так же как и в международной практике именно на базе данных управленческого учета принимаются управленческие решения, осуществляются контроль над текущей деятельностью и планирование.

Содержание управленческого учета заключено в определении системы затрат ресурсов предприятия, их нормирования, ценообразования, планирования, бюджетирования, анализа и контроля. Сведения управленческого учета предназначены только для внутренних пользователей и является коммерческой тайной. Управленческий учет не является обязательным: компания имеет свободу выбирать, вести ли его в максимальном или в минимальном объеме. Не существует регулирующих органов, которые имели бы право определять это⁷.

Управленческий учет в холдингах отличается от отдельно взятого предприятия. Разница состоит в том, что задача головной компании холдинга заключается в координации деятельности бизнес-единиц и повышении эффективности холдинга в целом. Это достигается за счет реализации единой корпоративной стратегии, управления совокупными ресурсами, достижения синергетического эффекта, предоставления предприятиям группы необходимого опыта и методологии. Но в то же время головная компания может негативно влиять на предприятия группы, необоснованно вмешиваясь в операционную деятельность, содержа дорогой управленческий аппарат или чрезмерно диверсифицируя портфель компании.

В настоящее время управленческий учет уже не ограничивается лишь анализом и управлением затратами. Важнейшей составляющей управленческого учета является планирование и бюджетирование, т.е. процессы распределения средств и ресурсов предприятия для достижения поставленных целей⁸.

Как правило, объем деятельности холдинговых компаний довольно велик, и поэтому в рамках управленческого учета необходима система группировки и учета информации, которая будет полезна и необходима для принятия различных управленческих решений.

На сегодняшний день основным направлением, отвечающим за тренд развития такой структуры как холдинг, является система контроллинга⁹. Целевая задача контроллинга состоит в системно-интегрированной информационной, аналитической, инструментальной и методической поддержке управляющего звена для обеспечения долгосрочного существования и развития предприятия.

Эта система обладает способностью повышать результативность работы менеджеров, предотвращать отрицательные воздействия на объект управления и дает возможность распространить положительный опыт одной дочерней компании на другие.

Для упрощения внесения изменений в случае отклонения от плановых показателей, система контроллинга должны быть согласована с центрами ответственности бизнес-единиц. Холдинг, делегируя свои полномочия дочерним компаниям, контролирует выполнение намеченных результатов с помощью экономических критериев.

Таким образом, управленческий учет в холдингах играет важную роль в повышении эффективности головной компании, способствуя созданию стоимости и повышению капитализации холдинга в целом. В системе кон-

троллинга развиты и углублены основы управленческого учета, сформирован принципиально новый подход к обслуживанию информационных потребностей менеджмента по всем функциям управления организацией, среди которых ключевую роль играет стратегическое планирование. Контроллинг создает более совершенную информационно-аналитическую базу стратегического ориентированного управления холдингом, не подменяя и не отрицая значимости управленческого учета.

¹ *Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А.* Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 5. С. 77-83.

² *Чайка А.А., Тетерин Ю.А.* Теоретико-методологические основы понятия "Холдинг" // Молодой ученый. Чита, 2015. № 3. С. 534-537.

³ *Ивантер А.* Рейтинг 400 крупнейших компаний России // Эксперт. 2015. № 43 (962). URL: http://expert.ru/expert/2015/43/#page_18.

⁴ Газета "Ведомости". URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2015/12/11/620634-tsb-vvp-rossii-2015>.

⁵ Экономический спад в России: взгляд под углом 360°. Исследование PwC. URL: <http://www.pwc.ru/ru/publications/crisis360.html>.

⁶ ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru>.

⁷ *Гаррисон Р., Норин Э., Брюэр П.* Управленческий учет : пер. с англ. / под ред. М.А. Карлика. 12-е изд. СПб. : Питер, 2012. 592 с.

⁸ *Аверина О.И., Безруков Н.В.* Управленческий учет: этапы становления, современное состояние и направления развития // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 39. С. 2-13.

⁹ *Хальфин Р.М.* Холдинги: тенденции и перспективы развития в современных российских условиях // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. Ростов н/Д, 2015. № 11 (66). С. 64-67.

EFFECT OF THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS ON DEMAND MANAGEMENT ACCOUNTING AND CONTROLLING IN THE HOLDING STRUCTURE

© 2016 Yakovleva Ekaterina Vasilyevna
Undergraduate

© 2016 Shvedova Irina Alexandrovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: yakovleva.ekaterina@gmail.com, shvedova.irina@mail.ru

Keywords: integrated structure, holding, management accounting, budgeting, controlling.

The article discusses the importance of holding the control structures in view of the current economic conditions in Russia. An approach to understanding the nature and relevance of the management - that scientists, as well as controlling the system as a promising direction of development of the holding.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономические науки и менеджмент

Абрамов Д.В. К вопросу о методологии исследований в современной мировой экономике в контексте институтов глобальной символической экономики.....	3
Агамырадов П.Я., Адырхаева Г.Д. Совершенствование стратегического управления персоналом.....	7
Агафонова А.Н., Бочоришвили В.Г., Сорокина А.А. Факторы регулирования инновационного рынка Российской Федерации.....	12
Агафонова А.Н., Логинова К.В. Сущностные характеристики социальной рекламы.....	17
Алоян Г.К. Влияние процесса глобализации на инновационное развитие экономики.....	20
Амет-устаева Д.М. Модель управления информационно-коммуникационным проектом для инновационного развития туристического предприятия.....	23
Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А. Проблемы развития предприятий машиностроения в условиях изменения структуры рынков.....	27
Балановская А.В., Анисимова О.Ю. Роль иностранных инвестиций в развитии Самарской области.....	31
Барковская Г.Ю. Перспективы развития корпоративных университетов в сфере здравоохранения.....	35
Бердников В.А. Инновационная конкурентоспособность у ряда российских компаний в их новейшей истории.....	38
Бердников В.А., Измайлов А.М. Формирование конкурентоспособного инновационно-образовательного звена в Самарско-Тольяттинской агломерации.....	45
Богданов Г.А., Рахматуллина А.Р. Государственная поддержка и инвестиции в сельское хозяйство.....	50
Богрянцева Е.С., Фомина А.А., Заступов А.В. Снижение издержек и оптимизация затрат на предприятии.....	53
Будылёва М.Г. Проблемы использования сбалансированной системы показателей.....	57
Буренок Э.В., Войткевич Н.И. Маркетинговые исследования на рынке закупок предприятий авиационной промышленности.....	60
Вардалахос А.А. Человеческий капитал как фактор развития организации.....	63
Варенцов А.Д., Крючкова Н.А. Современная трансформация функций участников канала сбыта.....	66
Вахрамеев Р.А. Продовольственная безопасность РФ в условиях санкционных ограничений.....	69
Вдовченко Н.А., Скачкова О.С. Банкротство как форма реструктуризации: актуальность проблемы банкротства.....	72

Вдовченко Н.А., Скачкова О.С. Причины и виды банкротства на предприятии: актуальность проблемы в условиях кризиса.....	75
Векленко М.В. Роль теории логистики в деятельности промышленного предприятия.....	78
Верещагина М.В., Адырхаева Г.Д. Инновационная деятельность в пищевой промышленности.....	83
Винокуров О.В. Виртуализация функционирования как характерная черта современного финансового капитала.....	86
Вишневер В.Я. Особенности несовершенной конкуренции на российском банковском рынке.....	89
Воронова Ю.И., Карпова Н.П. Тенденции внедрения "зеленой" логистики в деятельность современных предприятий.....	95
Воронова Ю.И., Рахматуллина А.Р. Теоретические положения применения аутсорсинга логистических функций.....	99
Габоян А.Г. Инструментарий адаптации кадрового потенциала современных компаний к новым условиям.....	103
Герасимов Б.Н. Развитие процесса управления инновациями предприятия.....	106
Герасимов К.Б. Проблемы организации и компетентность управленцев.....	112
Горохова М.В. Проблемы налогообложения некоммерческих организаций в России.....	117
Григорцова Е.Н., Сороколет И.И. Финансовая устойчивость предприятия, проблемы и перспективы.....	121
Гурина Е.В. Роль воздушного транспорта в современной экономике.....	123
Давтян С.Г. Интернет как инструмент продвижения.....	126
Данилина К.В. Управление рисками как фактор повышения финансовой устойчивости экономического субъекта в условиях нестабильности.....	130
Джарруж Ж., Никольская Е.Ю. Повышение качества обслуживания клиентов в гостинице.....	133
Динуква О.А. Логистические методы оптимизации снабжения.....	137
Доргушаова А.К. Институционализация государственно-частных взаимодействий в проектах импортозамещения.....	142
Дьякова О.Н. Преимущества реализации концепции омниканального обслуживания для развития системы дистанционного банкинга.....	146
Дюжкова В.Г., Заступов А.В. Управление активами промышленного предприятия.....	148
Ерофеев А.Г. Проблемы развития рынка эмиссии ценных бумаг.....	151
Заступов А.В. Зарубежный опыт формирования кластерной концепции развития территорий.....	154
Зеленин С.В. Проблемы внедрения концепции "Каи-Дзен" в практику логистических систем.....	158
Земляков Д.Д., Рахматуллина А.Р. Оценка эффективности деятельности государственных корпораций.....	161
Зенина К.С. Анализ развития инновационной деятельности в регионах Приволжского федерального округа (на примере Самарской области).....	166
Зотова А.С., Азиханова В.Т., Серёмина Р.Н. Влияние глобализационных процессов на рынок капитала РФ.....	170

Иванов А.В. Анализ деятельности компании ОАО "РЖД" в условиях кризиса.....	173
Измайлов А.М. Кластеризация как инструмент повышения конкурентоспособности отечественных фармацевтических предприятий.....	177
Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Управление информационно-знаниемыми ресурсами.....	181
Илюхина В.С. К вопросу оценки результативности и эффективности обучения человеческих ресурсов.....	184
Иорш М.Е., Рахматуллина А.Р. Управление рисками, возникающими во время транспортировки и складирования товарных запасов.....	188
Исакова А.А., Самороднова М.В. Конкурентная карта рынка как инструмент его исследования.....	191
Исмаилова Н.С. Мировые суверенные фонды.....	196
Калимуллина Д.Р., Рахматуллина А.Р. Инновационный аспект логистической деятельности предприятий.....	200
Караваев Д.В., Рахматуллина А.Р. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия.....	205
Касатов А.Д. Разработка и реализация инвестиционной программы промышленной компании.....	208
Квашнева Д.А., Рахматуллина А.Р. Логистический консалтинг: новое направление в сфере услуг.....	216
Келейнова М.Е., Беспалова Е.Е. Интеллектуальный капитал в системе высшего образования.....	221
Киндаев А.Ю. Управление рисками неурожая методами страхования.....	226
Кинев Д.В., Карпова Н.П. Логистика в эпоху СССР: взгляд в прошлое.....	230
Кинев Д.В., Рахматуллина А.Р. Развитие лизинга на рынке услуг.....	233
Кириллова Л.К., Кириллов В.М. Структуризация логистических затрат внешнеторговых операций.....	237
Киркач Ю.Н. Проблемы формирования корпоративной социальной отчетности.....	243
Комарова Ю.Г. Роль кадровой службы предприятия в развитии персонала и повышении качества рабочей силы.....	245
Конасова Н.Н. Интернет-маркетинг как современный инструмент достижения целей бизнеса.....	251
Кондратенко О.О. Роль заемных финансовых ресурсов в деятельности организации.....	256
Коновалова М.Е., Осипов В.В. Функционально-целевой подход о критериях абсолютной истины в экономической теории и практике.....	261
Корнеева Т.А., Архипова Н.А., Шатунова Г.А. Система показателей оценки эффективности создания и функционирования единого казначейства.....	305
Королев В.О., Рахматуллина А.Р. Основные проблемы, возникающие при приемке груза на складе пути их решения.....	309
Косенкова Е.Л. Концепция формирования механизма управления кадровым потенциалом сетевой компании.....	313
Кравчина К.В., Иртегова Е.Г. Настоящее и будущее аутстаффинга на отечественных предприятиях.....	316
Краснянская Я.П., Щуцкая А.В. Развитие и стимулирование несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности.....	321

Крейцберг С.Ю., Вишневер В.Я. Роль валютного курса в системе экономических отношений	326
Криклавая Н.А., Мищенко М.А., Заступов А.В. Стратегия устойчивого развития предприятий промышленности	332
Крюкова В.К., Иртегова Е.Г. Перспективы развития фасилити менеджмента в России	336
Кузнецов М.А., Вишневер В.Я. Конкурентные стратегии и конкурентные преимущества ПАО " ВТБ24" на российском банковском рынке	339
Кусков В.М., Азарова Ю.А. Основные задачи денежно-кредитной политики в России	346
Лебедева А.В., Карпова Н.П. Общественно-географическое исследование транспортно-логистических сетей и систем	349
Лебедева А.В., Рахматуллина А.Р. Актуальные задачи по оперативному управлению закупками	355
Лукьянова Ю.В., Никольская Е.Ю. Методы оценки удовлетворенности и повышения лояльности клиентов в гостинице	360
Лыкова К.В., Сороколет И.И. Система энергосбережения на предприятии ОАО "БРНУ-Приволга, Транснефть"	367
Мазурова С.А. Реализация мероприятий по совершенствованию финансирования подведомственных учреждений в сфере здравоохранения	370
Мантуленко В.В. Новые ценности как основа инновационного мышления	373
Михалева О.Л. Совершенствование учета и налогообложения расходов на НИОКР	376
Мищенко М.А., Криклавая Н.А., Заступов А.В. Механизм управления развитием предприятия в конкурентной среде	380
Морозова Е.С., Грязнова Е.А. Концептуальный подход к классификации рисков в рамках риск-ориентированной стратегии развития организации	385
Мясникова М.Н., Толстов С.Н. Особенности формирования пассивов коммерческих банков в современных условиях	387
Назаров М.А., Дубровина И.Л. Особенности исчисления налога на прибыль и НДС организациями нефтяной отрасли	390
Назаров М.А., Сажнева О.А. Необходимость и способы стимулирования инновационной деятельности в России	395
Назаров М.А., Чеховских С.А. Проблемы оценки эффективности налогового администрирования	401
Недорезова Е.С. Государственно-частное взаимодействие в качестве меры государственного регулирования институционального предпринимательского пространства	406
Нефёдов В.О., Сураева М.О. Элементы модели построения инновационных центров	413
Никитина Е.К. Значение и эффективность маркетинговых коммуникаций	416
Никитина Н.В., Сацкая Е.А. Использование новых технологий как эффективный метод снижения затрат промышленных предприятий	421
Никитина Н.В., Ушакова О.С. Модернизация производства для обеспечения конкурентоспособного развития АО "АвтоВаз"	425
Никифорова А.А., Рахматуллина А.Р. Применение логистической системы Just In Time	429

Николаева М.Ю., Рахматуллина А.Р. Преимущества привлечения транспортно-экспедиторских услуг	433
Новикова Е.Б., Савинова Н.Г. Банковское кредитование в трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики на современном этапе	436
Новожилова Ю.В. О развитии интегрированной отчетности в России	440
Носков В.А., Носков И.В. Роль транспортных услуг в повышении конкурентоспособности регионов в глобальной экономике	445
Осьмакова А.И. Финансовый капитал как форма взаимодействия промышленного и банковского капитала	449
Паклина В.В. Городские архитектурные проекты самарских предпринимателей	457
Пашаев И.С. Управление персоналом в условиях изменений	460
Пашоликов М.А. Модель "короткого производства" в промышленной кластеризации	463
Перепелкин В.А. Рост и развитие трансформирующихся экономик	466
Пермяков Ю.В. Оценка релевантности кадрового потенциала инновационной стратегии компании	469
Питимирова А.Е., Рахматуллина А.Р. Использование аутсорсинга на рынке логистических услуг	473
Пичкуров С.Н., Пенькова А.О. Анализ оборотного капитала торгово-сбытовой организации	476
Плаксина И.А. Инновации в сфере государственного управления высшим образованием	484
Полховская П.Д., Карпова Н.П. Роль складского хозяйства в логистической системе предприятия	488
Полянская Ю.С., Рахматуллина А.Р. Роль логистики в деятельности сельскохозяйственных предприятий	491
Прудникова Ю.А. Традиционные подходы и методы оценки стоимости бизнеса	495
Рахаев В.А. Анализ эффективности исполнения обязательств заемщиков перед банком	500
Рахматуллина А.Р., Петухов А.А. Перформанс маркетинг: ориентация на результат	506
Рахматуллина А.Р., Семеньчева Е.С. Современные виды складов в логистике	510
Рахматуллина А.Р., Серёмина Р.Н. Факторы, оказывающие влияние на оценку стоимости бизнеса	515
Рахматуллина А.Р., Сологубова Н.А. Преимущества складской обработки и хранения грузов	517
Рахматуллина А.Р., Юсупова Ю.Ю. Венчурное финансирование инновационных проектов	520
Ромадина В.К., Федоренко Р.В. Перспективы развития логистического аутсорсинга в России	524
Рудич О.И., Кистенева Н.С. Реализация плана мероприятий расширения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий (на примере ПАО "ФСК ЕЭС")	527
Савченко Я.И., Рахматуллина А.Р. Анализ и совершенствование управления многоквартирными домами	531

Светкина И.А. Внутренний контроль денежных потоков экономического субъекта.....	533
Севастьянова С.А., Курганова М.В. Развитие сферы образовательных услуг в современных условиях	535
Склярова А.А. Влияние валютных рисков на деятельность банковской системы.....	538
Смолина Е.С., Азиханова В.Т. Связь показателей оборачиваемости запасов и ликвидности компаний, представленных на российском рынке в сфере быстрого питания.....	542
Тараканов А.А., Фомина А.А., Заступов А.В. Оценка ресурсного потенциала хозяйственной деятельности.....	549
Татаровская Т.Е. О рисках, присущих учетно-аналитической системе малого предприятия	553
Татаровский Ю.А. Применение стейкхолдерской теории фирмы в финансовом анализе.....	556
Тишакова А.А., Рахматуллина А.Р. Роль финансового анализа в оценке стоимости бизнеса.....	558
Тойменцева А.А. Логистизация товарно-материальных процессов в оптовой торговле.....	561
Толстов С.Н., Андреев А.А. Особенности развития банковских операций с физическими лицами в РФ	565
Тыщенко Ю.О., Рахматуллина А.Р. Инвестиционная привлекательность строительного бизнеса	568
Уфимцева Л.И., Тишкина Л.Т. Целочисленные экономические задачи.....	572
Флиссак К.А. Место и роль экономической дипломатии во внешнеэкономической политике Франции	576
Фомина А.А., Тараканов А.А., Заступов А.В. Критерии развития системы управления природопользованием	579
Хачатрян Р.Р. Применение философии "Кайдзен" как фактора, определяющего эффективность труда персонала	583
Чайка О.В., Сороколет И.И. Проблемы и эколого-экономическая оценка переработки и утилизации твердых бытовых отходов	586
Черникова А.И., Вишнякова А.Б. Современные проблемы управления финансовой деятельностью организации.....	589
Чернова М.Г. Изменения потребительских предпочтений россиян в условиях экономических санкций.....	592
Черноусова К.С., Деманова Д.Г. Анализ влияния экономической ситуации на налоговую систему России в 2016 г.	595
Чирков М.А., Вишневер В.Я. Развитие теоретических взглядов на сущность и роль конкуренции в рыночной экономике.....	600
Чупрова Ю.О., Яковлев Г.И. Сравнительный анализ мирового опыта налоговой поддержки малого и среднего бизнеса.....	605
Шальнова П.В. Экономическое определение основных средств в современном учете	609
Шведова И.А., Хасянова Э.Н. Повышение значимости финансовой устойчивости строительных компаний в современных экономических условиях.....	613
Швецова Е.В., Рахматуллина А.Р., Бочоришвили В.Г. Анализ осуществления коммуникаций на рынке маркетинговых агентств	616

Шнякин К.В. Система электронных торгов как механизм поддержки малого предпринимательства	621
Шпак А.О., Иртегова Е.Г. О развитии кадрового потенциала фасилити менеджмента на отечественных предприятиях	624
Шурыгина Е.С. Методические подходы к оценке уровня инновационного потенциала в АПК	629
Юдакова О.В. Системное планирование логистических и маркетинговых решений в цепях поставок	632
Яковлев Г.И., Кастаргина М.Г. Современные направления повышения конкурентоспособности предприятий	636
Яковлева Е.В., Шведова И.А. Влияние современных экономических условий на востребованность управленческого учета и контроллинга в холдинговых структурах	641

Научное издание

**НАУКА XXI ВЕКА:
АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

*Сборник научных статей
III Международной заочной
научно-практической конференции*

25 апреля 2016 года

Выпуск 1

Часть 1

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Усл. печ. л. 37,90 (40,75). Уч.-изд. л. 51,64.
Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.