

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

РОССИЙСКАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ

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

31 октября 2016 года

Часть 2

Самара
Издательство
Самарского государственного экономического университета
2016

УДК 001.8
ББК Ч215
Р76

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., доцент Н.В. Никитина; к.э.н., доцент С.Н. Пичкуров; к.э.н., доцент Н.В. Полянскова; д.и.н., профессор Н.Ф. Тагирова; к.э.н., доцент А.А. Чудаева, д.э.н., доцент Е.В. Погорелова, И.А. Плаксина (отдел сопровождения конкурсов и грантов); к.э.н. А.М. Измайлов (отв. секретарь-референт)

Р76 **Российская наука: актуальные исследования и разработки** : сб. науч. ст. II Всерос. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та, 31 окт. 2016 г. : в 2 ч. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. - Ч. 2. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. - 312 с.
ISBN 978-5-94622-675-2 (ч. 2) - ISBN 978-5-94622-673-8

Сборник посвящен актуальным научно-теоретическим и методическим вопросам развития общества в современных экономических условиях в таких областях науки, как: история; менеджмент; педагогика и психология; социология и политология, философия; экономика; юриспруденция и право. В статьях проведен анализ теоретических и методических подходов экономического и организационного развития, предложены новые научно-методические направления развития экономики и общества.

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

УДК 001.8
ББК Ч215

ISBN 978-5-94622-675-2 (ч. 2)
ISBN 978-5-94622-673-8

© Авторы научных статей, 2016
© ФГБОУ ВО "СГЭУ", 2016

ЭКОНОМИКА

УДК 311

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО "ГАЗПРОМ"

© 2016 **Абашина Елизавета Андреевна**

студент

© 2016 **Киселев Александр Александрович**

студент

© 2016 **Логунова Юлия Александровна**

студент

© 2016 **Чистик Ольга Филипповна**

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: abaeliz97@yandex.ru, moneta.kiselev@yandex.ru,

logunova.yul@yandex.ru

Ключевые слова: средняя величина, динамический ряд, показатели прибыли, совокупность, объем продаж.

Проведен экономико-статистический анализ деятельности ПАО "Газпром" на основе методов построения обобщающих показателей и аналитических показателей временного ряда за период 2012-2015 гг.

ПАО "Газпром" уже много лет является одним из самых крупнейших участников международного энергетического рынка. Деятельность "Газпрома" достаточно разнообразна, основными направлениями предприятия считается транспортировка, хранение, геологическая разведка, реализация и переработка газа, нефти, газового конденсата, производство и продажа электро- и тепло-энергии¹. Основная миссия "Газпрома" заключается в сбалансированном и продуктивном обеспечении потребителей природным газом. Более того "Газпром" поставляет природный газ не только в пределах РФ, но и за рубежом. В РФ "Газпром" реализует более половины продаваемого природного газа и поставляет продукцию в более чем 30 стран дальнего и ближнего зарубежья². Предприятие входит в топ-5 крупных предприятий по производству нефти в России, а также является наиболее влиятельным владельцем генерирующих активов на территории РФ, представляющих 17% от всей мощности национальной энергосистемы.

В группу "Газпром" как вертикально интегрированную энергетическую компанию входят головная компания - ПАО "Газпром" и ее дочерние предприятия, которые осуществляют транспортировку, переработку, добычу нефти, газа и конденсата, помимо этого осуществляется технический контроль трубопроводных газовых систем, поставка технического оборудования, бурение газовых и нефтяных скважин, предоставление банковских услуг, НИОКР и обработка информации³.

С помощью обобщающих показателей и аналитических показателей временного ряда проанализируем некоторые экономические показатели работы ПАО "Газпром"⁴.

Таблица 1

Аналитические показатели добычи нефти и газа за 2012-2015 гг. на предприятиях ПАО "Газпром"

Год	Абсолютные приросты к предыдущему году		Темпы прироста к предыдущему году, %	
	Нефть, млн т	Газ, млрд м ³	Нефть	Газ
2013	0	1	0	0,2
2014	1,2	-43,1	2,9	-8,9
2015	0,5	-25,4	1,1	-5,4
Средние значения	0,57	-22,5	1,3	-4,9

За рассматриваемые четыре года просматривается отрицательная динамика по добычи газа и незначительное увеличение добычи нефти. Ежегодно в среднем объем добыча природного газа сократилась на 22,5 млрд м³. Средний темп роста составил 95,1%, среднегодовое сокращение составило 4,9% за 2012-2015 гг. Ежегодно в среднем объем добычи нефти увеличился на 0,56 млн т. Средний темп роста составил 101,3%, среднегодовое увеличение составило 1,3% за рассматриваемый период.

Таблица 2

Динамический ряд показателей прибыли от продаж акций ПАО "Газпром" за 2012-2015 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Чистая прибыль от продаж акций, млн руб.	556340,0	543240,0	310424,0	228301,0
Средняя прибыль на 1 акцию	23,5	40,9	38,93	34,29

Таблица 3

Анализ динамики объема продаж природного газа ПАО "Газпром" за 2012-2015 гг.

Год	Объем продаж, млрд м ³	К предыдущему году			Значение 1% прироста, млрд м ³
		Абсолютный прирост, млрд м ³	Темп роста, %	Темп прироста, %	
2013	243,3	-6,4	97,5%	-2,5%	2,49
2014	234	-9,3	96,2%	-3,8%	2,43
2015	221,2	-12,8	94,6%	-5,4%	2,34

Вывод: объем продаж в целом сократился за рассматриваемые четыре года, просматривается отрицательная динамика. В среднем за год объем продаж составлял 237,05 млрд м³. За 2012-2015 гг. Объем продаж сокращался. Абсолютный размер снижения составил 28,5 млрд м³. Ежегодно в среднем объем продаж природного газа сократился на 9,5 млрд м³. Средний темп роста составил 96,0%, то есть ежегодно объем продаж сокращался в среднем на 4,0%.

В заключении можно отметить, что аналитические показатели рядов динамики и обобщающие показатели играют важную роль в экономическом анализе предприятия, поскольку:

- средние величины являются обобщающей характеристикой совокупности;
- их использование позволяет охарактеризовать определенный признак совокупности единственным числом, несмотря на количественные различия единиц по данному признаку внутри совокупности;
- средние величины имеют ряд положительных свойств, которые делают их незаменимыми в анализе различных процессов и явлений в обществе.

При исследовании ряда экономических показателей деятельности ПАО "Газпром" нами установлено:

- за рассматриваемые четыре года, с 2012 по 2015, просматривается отрицательная динамика по добычи газа и незначительное увеличение добычи нефти. Ежегодно в среднем объем добычи природного газа сократилась на 22,5 млрд м³, среднегодовое сокращение составило 4,9%. Ежегодно в среднем объем добычи нефти за рассматриваемый период увеличился на 0,56 млн т, среднегодовое увеличение составило 1,3%;

- средний годовой объем добычи газа за рассматриваемых четыре года на предприятиях ПАО "Газпром" составила 459,85 млрд м³;

- в среднем за год в рассматриваемом периоде с 2012 по 2015годы объем продаж составлял 237,05 млрд м³. Объем продаж сокращался. Абсолютное снижение составило 28,5 млрд м³. Ежегодно в среднем объем продаж природного газа сократился на 9,5 млрд м³, среднегодовое снижение составило 3,9%.

Проведенный экономико-статистический анализ деятельности ПАО "Газпром" предполагает разработку стратегического направления, связанного с развитием модернизации и инновационной деятельности, созданием условий для привлечения внутренних и зарубежных инвестиций и повышения инвестиционной активности.

¹ См.: Чистик О.Ф., Махмудов Т.Г. Статистическое исследование финансового рынка в России // Региональное развитие. 2016. № 1. С. 4. URL: <http://regrazvitie.ru>;

О Газпроме. URL: <http://www.gazprom.ru>.

² Рябцев В.М., Чистик О.Ф. Региональная эффективность - фактор экономического роста в регионе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 1999. № 1. С. 6-15.

³ Чистик О.Ф., Польшинская А.Ю. Рейтинговая оценка ТОП-50 стран в сфере инноватики // Региональное развитие. 2016. № 2. С. 4. URL: <http://regrazvitie.ru>.

⁴ См.: Отчет руководства ПАО "Газпром" за 2012, 2013, 2014, 2015 гг. URL: <http://www.gazprom.ru>;

Чистик О.Ф., Черемных Н.Я. Практикум по статистике: общая теория : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений. - 3-е изд., испр. и доп. Самара, 2011.

ECONOMIC ANALYSIS OF "GAZPROM" ACTIVITY

© 2016 Abashina Elizaveta Andreevna

Student

© 2016 Kiselev Alexandr Alexandrovich

Student

© 2016 Logunova Yulia Aleksandrovna

Student

© 2016 Chistik Olga Filippovna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: abaeliz97@yandex.ru, moneta.kiselev@yandex.ru,
logunova.yul@yandex.ru

Keywords: average values, time series, profit performance, aggregate, volume of sales.

The economic and statistical analysis of enterprises of PJSC "Gazprom" on the basis of methods of general indicators constructing and analytical parameters of the time series for the period 2012-2015 is given.

УДК 339.727.22

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА ПО ФОРМИРОВАНИЮ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2016 Абрамов Дмитрий Валентинович

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой
"Мировая экономика"

© 2016 Быкова Анастасия Алексеевна

магистрант

© 2016 Корнеева Татьяна Анатольевна

доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: saanecht@mail.ru, nastyabyk@mail.ru

Ключевые слова: инвестиционный климат, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика.

Рассмотрена проблема использования мирового опыта в создании благоприятного инвестиционного климата в Самарской области.

Вопрос привлечения инвестиций является одним из наиболее острых вопросов настоящего времени. В условиях современного финансово-экономического кризиса исследование международного опыта по формированию благоприятного инвестиционного климата имеет важное научно-практическое значение для развития Самарской области и является актуальным. В то же время, целый ряд существенных аспектов проблемы повышения инвестиционного потенциала региона не получил углубленного и всестороннего изучения. В частности, не получало должного внимания использование международного опыта по развитию точечных мер государственной поддержки инвесторов различных отраслей промышленности.

Для проведения анализа мирового опыта формирования благоприятной для капиталовложений общехозяйственной ситуации в стране были рассмотрены страны в разрезе классификации, предложенной Организацией Объединенных Наций (далее - ООН). Согласно ООН, выделяют три группы стран: индустриально развитые страны, страны с транзитивной (переходной) экономикой и развивающиеся страны.

Индустриально развитые страны представлены странами Западной Европы, США, Канадой, Австралией, Новой Зеландией, Японией и Израилем. Страны с транзитивной (переходной) экономикой - это бывшие социалистические страны, которые перестраивают экономику на рыночные основы. Среди них - страны СНГ, Эстония, Латвия, Литва, государства Центральной Европы и Китайская Народная Республика.

Группа развивающихся стран отличается неоднородностью, так как страны сильно отличаются одна от другой по размерам, экономическому потенциалу и темпам развития. Однако их объединяет одна общая черта - большинство из этих стран являются бывшими колониями. К данной группе отнесены Бразилия, Мексика, Аргентина, Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Индонезия, Тайвань, Индия, страны Африки и Азии¹.

Индустриально развитые страны исторически являются наиболее успешными и опытными в привлечении капиталовложений. Однако даже страны этой группы в 2014 году наблюдали спад в развитии в связи с ухудшающимися экономическими условиями на мировой арене, в том числе в связи с низкими ценами на нефть. Согласно представленному ЮНКТАД "Докладу о мировых инвестициях 2015" прямые иностранные инвестиции (далее - ПИИ) в развитые страны сократились на 28% до 499 млрд долл. США.

В одном только Европейском Союзе ПИИ упали на 11 % до 289 млрд. долларов США. В результате, Бельгия, Франция и Испания потеряли свои позиции бессменных лидеров Европы в привлечении инвестиций. Несмотря на общий спад ПИИ, некоторым членам Европейского Союза - Швейцарии, Финляндской Республике и Соединенному Королевству Великобритании и Северной Ирландии - удалось повысить уровень ПИИ, привлеченных в 2014 году.

Согласно проведенному исследованию агентствами по привлечению инвестиций ЮНКТАД в 2015 - 2017 годах в развитых странах будет наблюдаться повышение ПИИ в следующих отраслях: бизнес-услуги, машиностроение, гостиничный и ресторанный бизнес, прочие услуги и, наконец, развитие транспортной и складской инфраструктуры и коммуникаций.

Более того, среди наиболее привлекательных стран для инвестирования в этом периоде ЮНКТАД в "Докладе о мировых инвестициях 2015" выделяет Федеративную Республику Германия. На протяжении долгих лет данная страна ассоциируется со ста-

бильным экономическим ростом, надежностью и высоким качеством выпускаемой продукции, что привлекает большое количество инвесторов в экономику Германии.

В целях продвижения инвестиционного потенциала Германии было создано Агентство Торговли и Инвестиций Германии (German Trade&Invest Agency), которое на сегодняшний день имеет более 50 офисов по всему миру. Данное Агентство представляет интересы Германии за рубежом, а также оказывает содействие инвесторам и инициаторам инвестиционных проектов. Более того, Агентство Торговли и Инвестиций Германии разрабатывает программы поддержки инвесторов. На инвестиционном портале Агентства представлены преференции инвесторам в области налогов, проведения исследований и разработок, государственных грантов и гарантий. Размер льгот, предоставляемых инвесторам в немецкую экономику, зависит от объема капиталовложений, необходимых для реализации проекта, а также от ряда таких факторов, как размер предприятия, количество создаваемых рабочих мест, направление исследований и разработок и т.д.²

Несмотря на общий мировой спад в объемах ПИИ, согласно "Докладу о мировых инвестициях 2015" ЮНКТАД ПИИ в развивающиеся страны, наоборот, выросли на 2% до 681 млрд. долларов США. Наиболее привлекательными отраслями для инвестирования при этом, по мнению агентств по привлечению инвестиций ЮНКТАД, становятся сельское хозяйство, охота и рыболовство, лесоводство, пищевая промышленность и производство табачных изделий, строительство, гостиничный и ресторанный бизнес, горная промышленность, добыча полезных ископаемых и нефтедобыча, развитие транспортной и складской инфраструктуры и коммуникаций.

Положительную тенденцию в 2014 году сохранили также развивающиеся страны, входящие в состав БРИКС. Привлеченные Бразилией ПИИ сохранились на уровне 2013 года, ПИИ в Южно-Африканскую Республику незначительно снизились на 2% по сравнению с 2013 годом и установились на отметке 11 млрд. долларов США. Явным лидером по привлечению иностранных инвестиций не только среди стран-участников БРИКС, но и среди всех развивающихся стран стала Индия, объем инвестиций в которую за 2014 год увеличился на 22% до 34 млрд долларов США. Значительная часть от общего объема инвестиций была сделана в отрасль производства автомобильных компонентов.

Основной причиной столь высокого роста ПИИ в Индии стал запуск программы MAKE IN INDIA в сентябре 2014 года, по которой правительство Индии определило 25 отраслей, в которых Индия может стать потенциальным мировым лидером, включая автомобильную, химическую, фармацевтическую и текстильную отрасли, а также разработало системы мер поддержки для каждой из этих отраслей. Более того, правительство определило производство экологически чистых транспортных средств как приоритетное направление развития и предоставило ряд финансовых привилегий производителям гибридных и электрических автомобилей.

Программа MAKE IN INDIA подробно освещена на официальном интернет-портале, где все преференции представлены в виде путеводителя для потенциального инвестора³. Более того, в феврале 2016 года в рамках данной программы было проведено мероприятие MAKEININDIAWEEK, направленное на продвижение инвестиционного потенциала Индии и привлечение инвесторов в ключевые отрасли ее экономики. Именно проработанность деталей программы MAKE IN INDIA позволила Индии занять лидирующее место по объему привлеченных капиталовложений в 2014 году.

В группе стран с переходной экономикой наиболее значительным является опыт Китайской Народной Республики. Согласно ЮНКТАД Китайская Народная Республика повысила объем привлеченных ПИИ в 2014 году на 4 % до 129 млрд долларов США, став при этом мировым лидером по объему привлеченных иностранных инвестиций.

Китайская Народная Республика в настоящее время привлекает инвесторов не только дешевыми факторами производства. Для поддержания и улучшения текущего состояния инвестиционной политики в Китае за последние годы был принят ряд новых нормативно-правовых актов в области регулирования инвестиционной деятельности: циркуляр "О дальнейшей стандартизации управления развитием и отчетности акционерных инвестиционных предприятий в пилотных зонах", "Каталог-руководство отраслей для иностранных инвестиций", положение об упрощении правил осуществления прямых иностранных инвестиций и т.д. Данные циркуляры значительно снизили административные барьеры для входа на рынок инвесторов, а также предусмотрели налоговые льготы и преференции для потенциальных инвесторов.

Более того, Китайская Народная Республика стала традиционным местом проведения крупнейших ежегодных инвестиционных форумов. Инвесторы, представители органов государственной власти, агентства по привлечению инвестиций со всего мира ежегодно приглашаются к участию в инвестиционных роуд-шоу, организуемых компанией "Делойт", "Ежегодном инвестиционном роуд-шоу", проводимом Access Meeting China-Russia, торгово-экономических миссиях и других мероприятиях.

Правительства стран, профильные министерства и агентства по привлечению инвестиций в настоящее время осознают важность сотрудничества друг с другом и обмена накопленным опытом по привлечению инвестиций. В связи с этим по всему миру создаются международные организации, членство в которых позволяет решить указанные выше проблемы.

К примеру, Международная ассоциация агентств по привлечению инвестиций, созданная в 1995 году в Швейцарии, обеспечивает взаимодействие между агентствами по привлечению инвестиций, зарегистрированными по всему миру, оказывает им помощь в формировании инвестиционной политики, организует для своих членов обучающие программы по привлечению инвестиций и стажировки в лучших инвестиционных агентствах мира⁴.

Таким образом, в настоящее время существует масса возможностей для всех стран, независимо от группы, к которой они принадлежат, улучшить их инвестиционный климат. "Доклад о мировых инвестициях 2015" ЮНКТАД доказывает в цифрах, что объем капиталовложений в такие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, как Индия и Китайская Народная Республика, был значительно больше в 2014 году, чем во многие развитые страны.

На основе изученного международного опыта по привлечению иностранных инвестиций можно выделить ряд рекомендаций для повышения притока ПИИ в Самарскую область. Работу над инвестиционным климатом следует начинать с определения областей экономики, нуждающихся в поддержке и развитии. Необходимо проводить комплексный анализ региональной экономики в целях выявления свободных ниш на рынке, выпадающих звеньев в производственных цепочках, предприятий региона, которые без основательных капиталовложений в ближайшем будущем могут оказаться банкротами.

Выявленные свободные ниши будут являться сигналом того, что рынок, возможно, работает не эффективно и что в эти области требуются капиталовложения. Для инве-

стора же свободные ниши всегда означают гарантируемую долю рынка из-за отсутствия конкурентов и, как следствие, более высокие обороты продаж и более высокую прибыль.

Поиск выпадающих звеньев производственных цепочек коррелирует с поиском свободных ниш, так как также предлагает потенциальному инвестору гарантируемую долю рынка. Однако заполнение выпадающих звеньев облегчает поставки уже функционирующим производствам, а на региональном уровне - снижает импорт данных изделий.

К примеру, в Самарской области сейчас сложилась противоречивая ситуация. На протяжении многих лет регион славился производством уникальных подшипников, на сегодняшний же день почти все предприятия, которым в производстве необходимы подшипники, импортируют их из других стран. Следовательно, подшипники стали выпадающим звеном в производственных цепочках региона, для развития которого необходимо привлечение инвестиций.

Также в ходе анализа рынка могут выявиться предприятия, разрабатывающие концепции инвестиционных проектов, но для их реализации нуждающиеся в финансировании, или предприятия, ранее производящие уникальную продукцию, но разоряющиеся в настоящий момент. Обоим таким видам будет необходима государственная поддержка в виде субсидий, оказания содействия в привлечении финансирования или нахождения партнера по бизнесу.

В конечном итоге комплексный анализ должен определить ключевые отрасли, которые необходимо развивать и привлекать в них инвестиции. На следующем этапе формирования благоприятного инвестиционного климата, согласно, например, концепции MAKEININDIA, необходимо разрабатывать точечные меры поддержки, направленные на привлечение инвестиций в отдельные отрасли промышленности.

Однако для этого органам исполнительной власти региона необходимо предоставить большую степень свободы по предоставлению мер государственной поддержки инвесторам, так как в Самарской области в соответствии с федеральным законодательством остаются основными налоговые льготы без спецификации по отраслям.

Далее, региону необходимо обеспечить эффективную работу профильного института по привлечению инвестиций. Современная практика работы агентств по привлечению инвестиций обязательно включает в себя обучение сотрудников новейшим мировым тенденциям создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения инвестиций. Ежегодно подобные обучения проводят такие организации, как GDP Global International Development Ireland.

Более того, наиболее успешные агентства по привлечению инвестиций уже не первый год состоят в Международной ассоциации агентств по привлечению инвестиций, которая оказывает им помощь в формировании инвестиционной политики, организует для своих членов обучающие программы по привлечению инвестиций, а для новых ее членов - стажировки в лучших инвестиционных агентствах мира.

Наконец, для продвижения инвестиционного потенциала региона необходимо не только постоянно присутствовать на основных мировых инвестиционных форумах, но и организовывать на территории самого региона крупные инвестиционные мероприятия и роуд-шоу, привлекать деловые миссии, а также устанавливать более тесное сотрудничество с торговыми представительствами других стран.

¹ Экономика зарубежных стран / С.Н. Лебедева [и др.]. Минск : Вышэйшая школа, 2013 г. С. 33-35.

² Germany Trade & Invest. URL: www.gtai.de.

³ Make in India. URL: <http://www.makeinindia.com/home>.

⁴ The World Association of Investment Promotion Agencies. URL: <http://waipa.org>.

APPLYING ON INTERNATIONAL EXPERIENCE OF CREATING A FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF SAMARA REGION

© 2016 Abramov Dmitri Valentinovich

Candidate of Economics, Associate Professor, Head of World Economy Department

© 2016 Bykova Anastasia Alekseevna

Undergraduate

© 2016 Korneeva Tatiana Anatolyevna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: saanecht@mail.ru, saanecht@mail.ru

Keywords: investment climate, foreign direct investment, investment policy.

This paper has addressed the problem of using international experience of creating a favorable investment climate in Samara region.

УДК 332.14

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДОЙ РЕГИОНА

© 2016 Амирова Наталья Алексеевна

аспирант

Пермский государственный национальный исследовательский университет

E-mail: natalia-m10@mail.ru

Ключевые слова: конкурентная среда, конкуренция, регион, управление конкурентной средой, механизмы развития конкурентной среды.

Определена среда протекания конкуренции как процесса, охарактеризована конкурентная среда региона и выявлены ее особенности, схематично представлена иерархия конкурентоспо-

способности, рассмотрены инструменты осуществления регионального управления рыночной средой, описаны позитивные экономические и социальные процессы, являющиеся результатами высоко-развитой конкурентной среды в экономике региона.

Региональный аспект повышения конкурентоспособности экономики становится все более актуальным для России, так как конкуренция является главным генератором продуктивности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Как процесс конкуренция протекает в определенной среде. Незрелая и неэффективная данного рода среда приводит к низкой конкуренции между хозяйствующими субъектами и означает неэффективную конкурентоспособность региона и его экономики, что неблагоприятно сказывается на уровне жизни населения. Исследования становления и функционирования механизма развития конкурентной среды в экономике региона в настоящее время в теории исследован недостаточно полно.

Наличие развитой конкурентной среды - важнейшее условие эффективного функционирования рынка. Конкурентную среду можно охарактеризовать, как институциональные условия координации деятельности субъектов рынков¹. Так же ее представляют, как конкурентный порядок на основе законодательно закрепленных норм и правил хозяйствования, изменяющиеся под воздействием оперативного мониторинга результатов реализации установленных целей². Сущность конкурентной среды заключается в обеспечении механизма конкуренции.

Степень развития конкурентной среды определяет конкурентоспособность предприятий, региона и страны в целом³. Схема иерархии конкурентоспособности представлена на рисунке.

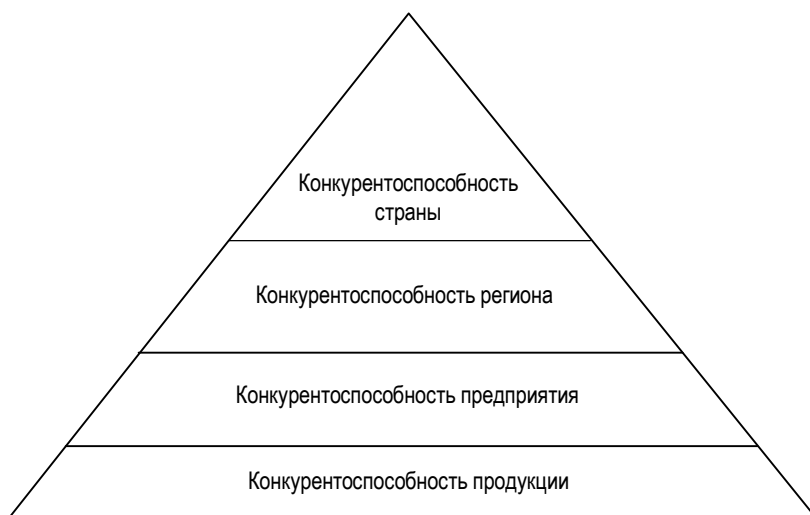


Рис. Схема иерархии конкурентоспособности

Рассматривая конкурентную среду как отражение состояния экономики региона, можно сделать вывод: чем выше уровень развития конкурентной среды, тем, соответственно, экономически совершеннее выглядит вся система элементов, включенная в данную среду.

При формировании и управлении конкурентной средой региона следует учесть ее особенности: территориальные и экономические границы; наличие на данной территории множества рынков различных товаров и услуг, характеризующихся разной степенью конкуренции; недостаточная возможность воздействия региональных властей на государственные и естественные монополии, действующие в регионе; наличие внешнего, по отношению к региону регулирования, осуществляемого федеральными властями, что создает дополнительные барьеры для конкуренции; положение участников конкурентных отношений, большинство которых средние и мелкие предприятия, в основном способствующие формированию эффективной конкурентной среды региона.

Качественное управление конкурентной средой региона характеризуется развитой институциональной структурой, присутствием в регионе большого количества хозяйствующих субъектов различной организационно-правовой формы, уровнем конкуренции между ними, наличием множества межрегиональных и международных связей региона, отсутствием барьеров (административных, экономических и т.д.), целесообразным государственным регулированием⁴.

Органы регионального управления могут определенным образом влиять на улучшение внутрирегиональной рыночной среды посредством механизма, включающего различные инструменты: - налоговые, бюджетные, институциональные, правовые, снижающие трансакционные издержки бизнеса;- организационные и финансовые, содействующие развитию рыночной инфраструктуры;- конкурсное размещение госзакупок, стимулирующее хозяйственную деятельность рыночных субъектов, и т.д.⁵

В заключение, необходимо отметить, что регуляторам развития конкуренции, таким как органам государственной власти и местного самоуправления, необходимо должным образом отнестись к проблеме развития конкуренции и использовать внутренние механизмы саморазвития конкурентной среды. В этой связи возникает необходимость дополнительных исследований, чтобы разработать комплекс мер, которые будут способствовать созданию конкурентной среды в регионе и повышению конкурентоспособности ее экономики⁶.

¹ Новикова И.А. Конкурентная среда региона как основа формирования эффективной экономики // Будущее науки : сб. науч. ст. 3-й Междунар. молодеж. науч. конф. (г. Курск, 23-25 апр. 2015 г.) : в 2 т. Курск : Унив. кн., 2015. С. 197.

² Заикин Н.Н. Управленческие практики формирования и развития конкурентной среды территории // Этап: Экономическая теория, анализ, практика. 2014. № 6. С. 150-155.

³ Там же.

⁴ Журба М.В. Формирование конкурентной среды региона : дис. ... канд. экон. наук. Н. Новгород, 2003. С. 15.

⁵ Вохмянин И.А. Вопросы формирования механизма развития конкурентной среды в экономике региона // Известия высших учебных заведений. Серия "Экономика, финансы и управление производством". 2016. № 01 (27). С. 92-95.

⁶ См. также: Вохмянин И.А. Теоретические аспекты воздействия конкурентной среды на экономику региона // Известия высших учебных заведений. Серия "Экономика, финансы и управление производством". 2015. № 04 (26). С. 58-61.

THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION AND MANAGEMENT OF COMPETITIVE ENVIRONMENT OF THE REGION

© 2016 Amirova Natalia Alekseevna
Postgraduate
Perm State National Research University
E-mail: natalia-m10@mail.ru

Keywords: the competitive environment, competition, the region, the management of the competitive environment, mechanisms of development of a competitive environment.

The environment of competition as a process is identified, characterized by the competitive environment and the region identified its features, a schematic representation of the hierarchy of competitiveness, presented the tools of the regional management of the market environment, describes the positive economic and social processes are the result of a highly competitive environment in the economy of the region.

УДК 336.22(470.43)

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОАО "ВЕСНА"

© 2016 Антонов Вадим Игоревич
аспирант
© 2016 Костылева Екатерина Владимировна
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: sseu-conf@mail.ru

Ключевые слова: налоговые риски, налоговые проверки, финансовая деятельность предприятия.

Представлены результаты оценки и анализа налоговых рисков ОАО "Весна", даны практические рекомендации по им минимизации.

Налоговые риски предприятия - это неотъемлемая часть любого бизнеса. Успех организации напрямую зависит от того, насколько правильная стратегия применяется на предприятии, а также от учета рисков - то есть критических ситуаций, которые могут возникнуть.

В данной работе исследована финансовая деятельность организаций "Весна" и оценены ее налоговые риски. Основной деятельностью ОАО "Весна" является, подотрасль химической промышленности, "производство парфюмерных и косметических средств" (24.52). Продукция данной отрасли применяется во всех сферах человеческой деятельности. В связи с чем она сопряжена с различными рисками: низкое качество про-

дукции, неконкурентоспособность на мировом рынке, экологическая опасность. Поэтому очень важно уделять пристальное внимание к организации хозяйственно-финансовой деятельности данного предприятия.

Налоговый риск -входит в группу финансовых рисков организации, т.к он характеризует вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, в результате влияния налоговой системы. Система налоговых рисков весьма широка и включает в себя:

- риски бизнеса: бухгалтерский риск, юридический, действия налоговых органов, процедуры внутреннего контроля;
- риски начисления штрафных санкций: налоговая отчетность; налоговые проверки;
- текущие риски: налог на прибыль, НДС, другие налоги;
- перспективные риски: налоговое планирование, налоговое управление, реорганизация.

Существенная часть налоговых рисков возникает при выездной налоговой проверке, так как львиная доля штрафов, санкций, пеней начисляется по ее результатам.

На основании писем ФНС были сформулированы основные критерии, позволяющие оценить вероятность проверки т.е. повышающие уровень налогового риска. Мы провели анализ по наиболее существенным. Они представлены в табл. 1.

Как показывает практика, достаточно наличие хотябы трех критериев для назначения налоговой инспекцией проверки. При наличии одного или двух- существует возможность обойти данный вид проверки.

Таблица 1

Оценка вероятности включения организации в план выездных налоговых проверок

Критерии оценки	Среднеотраслевые показатели		Фактические показатели		Степень риска
	2014 год	2015 год	2014 год	2015 год	
Налоговая нагрузка по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности)	3,2	4,2	8.74	7.89	Низкая
Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов	---		Нет	Нет	Отсутствует
Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг)	Т расходов ≤ Т доходов		114,03 > 110,84	132,31 > 128,86	Высокая
Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника экономической деятельности (тыс.р)	43,2	45,2	25,51	26,23	Средняя
Уровень рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики, %	РП -22,4 РА- 0,6	РП -33 РА-10,1	РП -5,5 РА-2,64	РП -5,6 РА-7,16	Высокая

За анализируемый период абсолютное отклонение налоговой нагрузки организации от среднеотраслевого значения составил: 5,54 в 2014 г и 3,69 в 2015г. Налоговая нагрузка данной организации выше, чем в среднем по отрасли это значит, что налоговый риск по данному критерию минимальный.

Отражение в бухгалтерской отчетности убытков в течении двух налоговых периодов не обнаружено. Рису по данному критерию отсутствует.

Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника по данной организации ниже в среднем на 18,33 т.р чем в среднем по отрасли, и ниже на 10,08 т.р по Самарской области. Риск по данному критерию присутствует.

Рентабельность продукции ОАО "Весна" в 2014 г. равна 5,5%, что намного ниже среднего уровня по отрасли 22,4%. Рентабельность активов же активов в это году выше на 2,04%. За 2015 год рентабельность продукции ОАО "Весна" ниже на 27,4 %, среднего уровня по отрасли. Рентабельность активов меньше среднего уровня на 2,04%. Данный критерий отражает высокую степень налогового риска.

По анализу таблице 1 видно, что достаточно высокие налоговые риски обнаружены только по двум критерием, на основании чего можно сделать вывод, что налоговые риски, в период 2014-2015 гг. минимальны. Несмотря на это, предприятию необходимо проводить мониторинг налоговых рисков, т.к. рентабельность данного предприятия намного ниже чем в среднем по отрасли.

Возрастающие налоговые риски несут с собой ряд негативных последствий один из них - это уменьшение или потеря ликвидности. При потере ликвидности, организация может не только потерять инвестиционную привлекательность, но и обанкротиться. Поэтому исследуем платежеспособность организации по данным финансовой отчетности.

Таблица 2

**Оценка кредитоспособности организации на основе четырехфакторной R-модели
Иркутской государственной экономической академии**

Показатель	Значение по годам			Отклонение за период +/-		
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013
Коэффициент эффективности использования активов предприятия (K1)	0,2779	0,4381	0,3978	0,1601	-0,0402	0,1198
Коэффициент рентабельности (K2)	0,14249	0,0871	0,1952	-0,0553	0,1080	0,0527
Коэффициент оборачиваемости активов (K3)	2,1742	2,1131	2,3811	-0,0611	0,2680	0,2069
Норма прибыли (K4)	0,0365	0,0214	0,0452	-0,0151	0,0238	0,0087
Значение Z	2,6124	3,8862	3,6865	1,2738	-0,1997	1,0741

По данным табл. 2 значение показателя Z в 2013 году равно 2,6124, что соответствует среднему уровню кредитоспособности. В 2014-2015 г. данный показатель возрос на

1,27 и 1,07 соответственно, по отношению к 2013 г., что соответствует высокому уровню кредитоспособности. Рост уровня кредитоспособности в 2014-2015гг. вызваны ростом уровня рентабельности, а также за счет увеличения эффективности использования активов предприятия.

Система управления налоговыми рисками на предприятиях является комплексом управленческих мероприятий, направленных на их минимизацию.

Для успешного функционирования предприятия необходим непрерывный мониторинг налоговых рисков, а также анализ всех аспектов деятельности предприятия, которые могут повлиять на рост налоговых рисков. Рассчитать величину возможных финансовых потерь при наступлении риска. Стоит анализировать информацию о деятельности предприятий вашей отрасли и контролировать уровень рентабельности. Старайтесь избегать резкого возрастания или снижения рентабельности в короткие отчетные периоды. Вовремя реагировать на запросы из налоговой службы.

1. Бухгалтерская отчетность ОАО "Весна". URL: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=18012> (дата обращения: 21.10.2016).

2. Орлова О.Е. Риск ликвидности // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2012. № 16.

3. Демчук И.Н. Налоговый риск: сущность и содержание понятия // Вестник Томского государственного университета. 2010.

4. Налоги и налогообложение / С. Аксенов, Л. Битюкова, А. Крылов, И. Ласкина. Курск : РФЭИ; 2010.

5. Наумова О.А. Анализ деловой активности на базе показателей эффективности использования капитала // Казанский экономический вестник. 2011. N 4. С. 46-50.

6. Ashmarina S.I., Kandrashina E.A. Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. T. 11, № 12. С. 148-152.

ANALYSIS OF TAX RISKS OF OPEN JOINT-STOCK COMPANY "VESNA"

© 2016 Antonov Vadim Igorevich

Postgraduate

© 2016 Kostyleva Ekaterina Vladimirovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: sseu-conf@mail.ru

Keywords: tax risks, tax audits, the financial activities of the company.

This paper presents the results of estimation and the analysis of tax risks of the Open Joint-Stock Company "VESNA". As well as basic recommendations about their decision are given.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

© 2016 Ашмарина Светлана Игоревна

доктор экономических наук, профессор, проректор
по научной работе и международным связям

© 2016 Измайлов Айрат Маратович

кандидат экономических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: asisamara@mail.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: социально-экономические системы, модель, управление, модель управления.

Представлена модель управления изменениями в предпринимательских структурах как социально-экономических системах.

Изучение социально-экономической системы становится весьма актуальным в период активных социально-экономических преобразований мирового масштаба, спровоцированных бурным информационно-технологическим развитием.

Социально-экономическая система (СЭС) представляет собой взаимоинтегрированную и взаимозависимую структуру, построенную на взаимодействии общества и материально-хозяйственных связей в рамках одной единой глобальной упорядоченной системы, обладающей определенными свойствами и чертами. Процессы, происходящие в СЭС, связаны с распределением материальных и нематериальных ресурсов, производством, распределением, обменом и потреблением товаров и услуг. Люди являются неотъемлемым элементом СЭС. С этим связаны многие процессы, протекающие в СЭС, которые, как правило, направлены на преобразование ресурсов для поддержания жизнедеятельности общества.

Предпринимательство является одним из опор рыночной экономики¹. Предпринимательство так же можно отнести к СЭС. Титовец М.А. считает, что предпринимательство - не просто наличие в собственности предприятия, производящего те или иные продукты или услуги, а обязательно - выгодная торговля, которая требует не только определенных знаний и навыков, но поиска и участия в ней равноправных партнеров. С нашей точки зрения, важным положением данного высказывания является то, что автор указывает не только на важность наличия предприятия как атрибута существования предпринимательства, но и наличие партнеров и взаимосвязи между нами происходящем при условии применения определенных знаний и навыков. Предприятие представляет собой СЭС, в которую входят множество структурных элементов. Партнеров, о которых упоминает Титовец М.А. в свою очередь, так же можно назвать структурными элементами СЭС.

Рассмотрим предпринимательство с позиции СЭС и разберем ее составляющие. Предпринимательство, в настоящее время развивается по большей мере в условиях высокой информатизации, обусловленной мировыми тенденциями развития информа-

ционных технологий. В таких условиях информация и знания начинают носить более высокое значение для развития предпринимательства.

СЭС - это прежде всего система. Исходя из перефразированного определения Ерохиной Е. А. систему можно охарактеризовать как общность составных элементов, объектов и происходящих процессов, взаимосвязанных, взаимозависимых и активно взаимодействующих между собой, тем самым образуя единое целое, наделенное спектром различных свойств, не присущих ее составным элементам. Свойства эти, в свою очередь, являются продуктом взаимодействия составных элементов и способны носить уникальных характер.

СЭС обладает определенными границами, характеризующими ее. К таким границам можно отнести экономические, политические, духовные, этнические, географические и исторические.

Помимо границ СЭС имеет определенные свойства. К основным свойства можно отнести иерархичность, целостность и интегративность.

Иерархичность выражается в принадлежности рассматриваемой системы к иерархически более высокой и крупной системе. Например, СЭС региона является составным элементом СЭС страны.

Целостность выражается в том, что изменение одного составного элемента СЭС неизбежно влечет за собой изменение всего СЭС как одной целостной системы. Интегративность выражается как обладание системой свойств не присущих ее составным элементам, и наоборот обладание элементами свойствами не присущих всей системе в целом.

Процессы, происходящие в СЭС связаны с распределением материальных и нематериальных ресурсов, производством, распределением, обменом и потреблением товаров и услуг.

Некоторые авторы придерживаются мнения о том, что одной из наиболее важных функций СЭС является преобразование ресурсов из знаний с целью удовлетворения потребностей самой СЭС. Стоит отметить, что современный этап развития общества как никогда тесно связан с развитием средств генерации, передачи, хранения и распространения информации.

СЭС как система представляет собой активно развивающуюся структуру, в которой постоянно происходят изменения. С учетом того, какие факторы и с какой интенсивностью оказывают влияние на структурные элементы СЭС внутри системы происходят те или иные изменения. Среди факторов, оказывающих влияние на СЭС классифицируют две категории: факторы внешней среды, и факторы внутренней среды². К факторам внешней среды относятся такие как: политические (изменения в законодательстве), экономические (глобализация и регионализация), социальные (демографические сдвиги и др.), и технологические (развитие информационных систем и др.), экологические (состояние экологии и техногенная нагрузка). К факторам внутренней среды относятся экономические (социально-экономические отношения в СЭС), организационные (организационные взаимоотношения между структурными элементами в СЭС), технологические (уровень информационно-технологического развития) и социальные (внутренняя социальная обстановка в СЭС).

Отдельно отметим, что помимо факторов внутренней и внешней среды, на СЭС оказывают влияние факторы информационно-знаниевой среды (ИЗС). ИЗС - представляет собой среду, в которой "циркулирует" информация, отражающая собой основные показатели развития СЭС. На основе этой информации производится анализ развития как всей СЭС, так и отдельных ее показателей (показателей развития структурных элементов СЭС).

Факторы ИЗС представляют собой ряд четыре группы факторов (скоростной; качественный; объемный; политический), в который входят такие как: скорость увеличения объемов информации в мире; скорость развития информационных систем передачи, хранения и обработки информации; скорость устаревания знаний и информации; качество передачи, хранения и обработки информации; качество новых сгенерированных знаний; объемы генерации новой информации; объемы генерации новой "закрытой" информации; государственная политическая обстановка.

Учитывая то, что СЭС является масштабным механизмом, на который оказывают воздействие множество факторов, и в котором постоянно происходят изменения, мы можем сказать, что для достижения определенных целей и задач развития СЭС может возникать потребность в управлении этими изменениями. В связи с этим появляется потребность целенаправленного управления изменениями в СЭС.

Согласно большому экономическому словарю, управление изменениями представляет собой структурированный процесс, задача которого - предложить и внедрить изменения в соответствии с техническими и экономическими возможностями системы³. Опираясь на эту трактовку, можно сказать, что изменения, в том числе зависят и ограничены возможностями самой системы, которые, в свою очередь, на современном этапе становятся шире ввиду активного развития информационных технологий.

Процесс формирования основных моделей и концепций управления изменениями ознаменовался выделением двух основных подходов: эволюционного и революционного⁴. Эволюционный подход основывается на концепции постепенного организационного развития, в то время как революционный подход на радикальном структурном изменении. Проще говоря, управление изменениями в СЭС можно производить либо постепенно и плавно, либо директивно и жестко.

Мы солидарны с научной позицией Л.И. Ушвицкого, М. Дучмаля, Я Собоня, во мнении, что управление изменениями в СЭС должно быть социально-ориентированным⁵. По мнению авторов, социально-ориентированное управление изменениями это система методов и инструментов, позволяющих диагностировать, оценить возможности, определить стратегию и тактику решение, а так же найти способы предложенных изменений с минимальными потерями. Изменения могут носить различный характер (оперативные, тактические, стратегические) и по-разному влиять на СЭС.

С точки зрения С.А. Попова стратегические изменения, которые наряду со всеми происходят в рассматриваемой системе представляют собой основную содержательную часть управления изменениями⁶. Именно стратегические изменения несут в себе новые качества в ходе развития системы, на базе которой производят эти изменения. Исходя из этого можно сказать, что стратегические изменения относятся к категории значительных организационных изменений, выступающих ключевым объектом управления.

Авторы Д. Бодди и Д. Бьюкенен считают, что значительные организационные изменения следует рассматривать с трех различных позиций:

- 1) модели участия;
- 2) политической модели;
- 3) концепции управления проектами.

Рассмотрим подробнее организационные изменения в СЭС с точек зрения трех вышеобозначенных позиций.

Модель участия подразумевает выгоду факта сопричастности к общему процессу изменений у всех структурных элементов в СЭС, а так же понимания того, что результаты изменений будут касаться всех. Основными инструментами достижения гармонии во взаимодействии среди структурных элементов СЭС являются такие как: распространение информации о предположительных результатах производимых изменений и о выгоде достигаемых результатов для всех структурных элементов-участников.

Подход политической модели основывается на предположении о том, что изменения затрагивают интересы структурных элементов СЭС, которые имеют свои личные потребности и цели. Подход политической модели предполагает координацию изменений в СЭС как в системе со своими интересами, с учетом наличия различного спектра интересов у структурных элементов данной СЭС.

Концепция управления проектами основывается на подходе, при котором изменения в СЭС рассматриваются как "проект", имеющий свое исходное состояние, а так же конкретные цели и задачи, достижение которых требует временных и прочих затрат.

С учетом вышеизложенного можно утверждать, что СЭС обладают некоторыми характеристиками, которые находят свое отражение в управлении изменениями в условиях активного развития информационно-знаниевой среды. Рассмотрим их (см. таблицу).

Особенности управления изменениями в СЭС

№ п/п	Особенность	Характеристика
1	Сложная структура СЭС	СЭС представляет собой чрезвычайно сложную структуру элементов, находящихся в постоянной динамике (состоянии развития) при которой управление изменениями могут сталкиваться с сопротивлением
2	Интегративность СЭС	Интегративность выражается как обладание системой свойств не присущих ее составным элементам, и наоборот обладание элементами свойствами не присущих всей системе в целом. Управление изменениями в системе, где особенности структурных элементов могут отличаться от особенностей самой системы усложняет сам процесс управления изменениями
3	Возможность наличия в структуре СЭС элементов с различными целями, задачами и векторами развития	СЭС представляют собой структуру, состоящую из множества составных элементов и подсистем. Каждый из структурных элементов имеет свою динамику, цели и задачи, способные вступать в противоречия друг с другом. Поэтому, СЭС потенциально функционирует в поле противоречий. Усиливается данный аспект функционирования СЭС в условиях информационно-знаниевой среды, способствующей взаимосвязи структурных элементов СЭС, делающей ее более тесной
4	Разделение пространства на две части: СЭС и окружающую среду	Условно пространство можно разделить на две части: СЭС и окружающую среду. При этом, окружающая среда будет активно воздействовать как на структурные элементы в СЭС, так и на СЭС в целом. Контролируемое управление изменениям может быть осложнено из-за потенциальной возможности хаотичного влияния окружающей среды на СЭС
5	Интенсивность взаимосвязи с окружающей средой	Элементы СЭС могут иметь более сильные связи с окружающей средой чем между собой в рамках определенной СЭС. Соответственно, при таком раскладе, структурные элементы СЭС более подвержены изменениям со стороны окружающей среды, чем со стороны СЭС. Рассматривая данную особенность через призму управления изменениями, можно говорить о негативном влиянии данной особенности

Особенности, рассмотренные в таблице, по мнению авторов, оказывают наибольшее влияние на управление изменениями в СЭС. Учет данных особенностей при формировании модели управления изменениями в СЭС может повысить качество применяемого для этого механизма.

Стоит обратить внимание на то, что в процессе развития СЭС способны возникать как новые особенности, оказывающие сильное влияние на процесс управления изменениями в системе, так и исчезать уже существующие.

Учитывая особенности и подходы, рассмотренные выше, предложим модель управления изменениями в СЭС (см. рисунок).



Рис. Модель управления изменениями в СЭС

Модель управления изменениями в СЭС предполагает формирование конкретных целей и задач. Это значит, что усилия, которые будут затрачены для реализации изменений в СЭС должны иметь конкретно обозначенные показатели, достижение которых будет означать благополучный исход управления. Выбор стратегии управления изменениями в СЭС определяет прежде всего объем затрачиваемых усилий и характер реализуемых изменений.

Эволюционный тип предполагает под собой поэтапный анализ целей, векторов развития и показателей развития структурных элементов в СЭС для последующей разработки и реализации стратегии управления изменениями, в то время как революционный подход предполагает директивные меры по внесению изменений в СЭС. Недостаток эволюционного подхода заключается в объемных затрачиваемых временных ресурсах и необходимости приложения большого количества определенных усилий для поэтапного достижения целей, в то время как недостатком революционного подхода является низкий уровень прогнозируемости предполагаемых результатов изменений.

В качестве положительной стороны революционного подхода является сокращение действий направленных, на анализ и подготовку управления изменениями. Положительной стороной эволюционного подхода можно назвать поэтапность и детальный анализ развития структурных элементов СЭС с учетом особенностей управления изменениями в СЭС (см. таблицу). Положительной стороной революционного подхода можно назвать сокращение усилий по разработке этапов реализации стратегии управления изменениями, анализ показателей развития элементов СЭС и др.

Отметим, что на процесс управления изменениями кроме внутренних и внешних факторов параллельно оказывают влияние факторы ИЭС, что накладывает на управление некоторые дополнительные особенности. Прежде всего, эти особенности связаны с информационным обменом между структурными элементами в СЭС.

¹ См.: Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Перспективные направления инноваций в производственном бизнесе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 27-31;

Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Современные мировые тенденции развития производственного бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 43-48.

² Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. Томск : Изд-во Томск. ун-та, 1999.

³ Большой экономический словарь. М. : Ин-т новой экономики, 1997. С. 87.

⁴ Саидов М.А. Сравнительный анализ методических подходов к управлению изменениями // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 3-2. С. 283-287. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-metodicheskikh-podhodov-k-upravleniyu-izmeneniyami> (дата обращения: 04.09.2016).

⁵ Ушвицкий Л.И., Дучмаль М., Собонь Я. Социально-ориентированное управление изменениями в хозяйствующих субъектах // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2005. № 2. С. 61-63.

⁶ Жабин А.П., Волкова Е.В. Стратегические ориентиры импортозамещения на российских промышленных предприятиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6 (140). С. 82-88.

FORMATION OF A CHANGE MANAGEMENT MODEL IN ENTERPRISE STRUCTURES AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

© 2016 Ashmarina Svetlana Igorevna

Doctor of Economics, Professor, Vice Rector
for Research and International Relations

© 2016 Izmailov Airat Maratovich

Candidate of Economics, Senior Lecturer
Samara State University of Economics

E-mail: asisamara@mail.ru, airick73@bk.ru

Keywords: socio-economic systems, model, control, management model.

In the present article the author presents a change management model in enterprise structures as a socio-economic systems.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИЙ В ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

© 2016 Баканач Ольга Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Данилин Дмитрий Сергеевич

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: bakanach@sseu.ru, faberge-original@mail.ru

Ключевые слова: инвестирование, финансовые инструменты, расчетная стоимость акции, консолидация и дробление акций, комплексный статистический анализ.

Рассмотрены теоретические аспекты комплексного статистического анализа доходности инвестиций в акции, как одного из наиболее распространенных финансовых инструментов на фондовом рынке РФ.

Становление рыночной экономики в Российской Федерации требует разрешения довольно широкого круга проблем, связанных с развитием финансовых институтов, которые были утрачены в период действия плановой экономики. Одной из таких проблем является низкий уровень финансовой и, в частности, инвестиционной грамотности населения. Финансовые инструменты, как средство накопления и приумножения денежных средств, пока еще не получили широкого распространения среди граждан РФ, что можно объяснить низкими реальными денежными доходами основной массы населения, так и недоверием к операциям, не связанным с наличностью.

После распада СССР, в условиях роста цен и стремительного падения уровня жизни, стал актуальным вопрос поиска альтернативных источников дохода, что повлекло за собой включение населения РФ в массовую инвестиционную деятельность. Низкий уровень информационного обеспечения и отсутствие строгого контроля государственных органов в кредитно-финансовой сфере, на фоне глубокого кризиса всех сфер общественной жизни, привели к тому, что для большинства новых инвесторов практика торговли финансовыми инструментами обернулась ощутимыми потерями и утратой доверия к финансовым институтам. Так, результаты опроса, проведенного национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в начале 2015 года, показали, что лишь 56% опрошенных доверяют банкам, причем самый низкий уровень доверия характерен для людей старше 60 лет¹. Учитывая тот факт, что банки традиционно пользуются наибольшим доверием населения, по сравнению с другими видами финансовых организаций, можно сказать, что фундаментальные основы инвестиционной деятельности в РФ еще не укрепились должным образом.

Еще одним важным вопросом, определяющим развитие инвестиционной среды, является проблема интересов инвесторов и посредников, осуществляющих обслужива-

ние на финансовых рынках. На сегодняшний день существует большое количество организаций, построение отношений с клиентами в которых основывается на максимизации операционного потока. Клиентов вводят в заблуждение высокими показателями доходности краткосрочных операций, не предоставляя достаточной информации о возможных рисках. Долгосрочное инвестирование и диверсификация, как средство накопления, для подобного рода организаций нецелесообразно, поскольку операционные издержки инвестора и соответственно доходы от агентской деятельности существенно снижаются. Такой подход губителен для развития "здоровой" инвестиционной среды, поэтому приоритетной задачей частных фирм и государственных органов, осуществляющих деятельность на финансовых рынках, является формирование "культуры инвестирования" среди населения РФ. Этого можно добиться путем повышения уровня финансовой грамотности действующих и потенциальных участников рынка, а также создания развитой инфраструктуры в данной сфере экономических отношений.

В настоящее время ситуация в сфере обслуживания на финансовых рынках постепенно изменяется к лучшему. Практически все крупные и надежные банки предлагают услуги брокерского обслуживания и обучения основам инвестиционной деятельности, включая долгосрочные портфельные инвестиции. С другой стороны, повысилось внимание к данному сектору экономики со стороны органов государственной власти, появились новые возможности для развития инвестиционной среды. Ярким примером государственного стимулирования долгосрочной инвестиционной деятельности среди населения является создание индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС), действующих в течение трех лет и позволяющих получать налоговые вычеты в сумме вложенных средств, но не более 400 тыс. руб.²

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что наиболее надежным средством инвестирования в финансовые инструменты является диверсифицированный инвестиционный портфель, включающий различные активы. В рамках данного подхода разработан богатый статистический инструментарий для оценки риска и доходности финансовых инструментов. В практике российских финансовых агентов в настоящий момент времени портфельное инвестирование также активно используется, однако довольно часто процедура формирования и отбора портфелей организована эмпирическим путем, без должного статистического обоснования. Таким образом, актуальным вопросом методологии формирования и управления инвестиционными инструментами становится адаптация современных методов оценки их доходности и риска, с учетом особенностей российского рынка.

Акции являются важнейшим источником финансирования корпоративного бизнеса, представленного в российском экономическом сообществе в форме открытых и закрытых акционерных обществ. Согласно федеральному закону N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг", акция представляет собой эмиссионную ценную бумагу, закрепляющую права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации³.

Акции - это один из основных и наиболее распространенных финансовых инструментов на фондовом рынке РФ, а статистический инструментарий, разработанный для их анализа и оценки, вполне можно использовать при работе с иными финансовыми

инструментами, например облигациями или паевыми инвестиционными фондами, конечно с учетом особенностей этих активов.

Понятие рыночной стоимости акции включает как фактическую цену спроса или предложения, так и расчетную, представляющую собой наибольший потенциальный доход с учетом возможного риска инвестора в случае приобретения актива. Решение о покупке акции принимается в том случае, если расчетная стоимость превышает фактическую. Расчетная стоимость может быть определена на основе трех общепринятых подходов оценки инвестиционного проекта - доходного, сравнительного и затратного.

Доходный подход предполагает использование двух методов:

1) Метод дисконтированного денежного потока:

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{div_t}{(1+i)^n} + \frac{P_{продажу}}{(1+i)^n},$$

где P - расчетная стоимость;

i - ставка дисконтирования;

div_t - размер дивиденда, выплаченного в период t ;

$P_{продажу}$ - цена продажи в момент n .

2) Метод капитализации:

$$P = \frac{div(1+g)}{i-g},$$

где g - ежегодный прирост дивидендов.

Сравнительный подход базируется на применении среднерыночных мультипликаторов (отношение цены к балансовой стоимости) и балансовой стоимости конкретной акции. Для получения цены показатели достаточно перемножить. Затратный же подход основан на методе чистых активов (балансовая стоимость) и методе ликвидационной стоимости.

Другим важным моментом в анализе доходности акций является процесс консолидации и дробления акций. Консолидация проводится с целью увеличения номинальной стоимости. Например, в конце декабря 2014 года была проведена консолидация акций ОАО "Интер РАО" с коэффициентом консолидации равным 100, в результате чего номинальная стоимость одной акции увеличилась с 0,028 руб. до 2,81 рубля, без изменения акционерного капитала⁴.

Дробление акций (сплит) - процесс обратный консолидации, сопровождается уменьшением номинальной стоимости. В этом случае акция прошлого выпуска заменяется некоторым количеством новых акций с более низким номиналом. Дробление акций направлено на повышение их ликвидности и поиск новых инвесторов. Как правило, после дробления подешевевшие акции привлекают инвесторов, которые ранее не могли себе их позволить, а с ростом спроса, цена акции возрастает. Характерным примером сплита является опыт компании Apple. Дробление было проведено 9 июня 2014 года, в результате чего цена акции снизилась с \$645,6 до \$92,5 и затем постепенно, под давлением возросшего спроса, начала расти. Сплит и консолидация в российской действи-

тельности - явление достаточно редкое, однако существенно осложняющее анализ исторических данных, поскольку требует обязательной корректировки.

Проведение комплексного статистического анализа доходности и риска акций, как в индивидуальном порядке, так и в составе инвестиционного портфеля, а также разработки процедуры формирования эффективного инвестиционного портфеля с учетом предпочтений инвестора и специфических особенностей российского фондового рынка предполагает решение следующих задач:

- Определение сущности акции, как финансового инструмента и ее фундаментальных свойств;

- Разработка системы статистических показателей, оценки риска и доходности с учетом специфики российского рынка в целом, а также особенностей отдельных ценных бумаг;

- Оценка структурных изменений, произошедших на рынке акций РФ за период с 2007 г по настоящее время на основе базы расчета индекса ММВБ;

- Анализ доходности и риска отдельных ценных бумаг, выявление среди них наиболее перспективных для портфельного инвестирования на основе оценки динамики цен акций и результатов деятельности эмитентов;

- Анализ "чувствительности" к динамике рынка в целом отдельных акций и портфеля в целом.

- Формирование эффективного инвестиционного портфеля из двух акций, в том числе с добавлением "безрискового" актива;

- Формирование набора сбалансированных инвестиционных портфелей, состоящих из большого количества акций и обладающих различными характеристиками в зависимости от предпочтений инвестора;

Информационную базу исследования представляют котировки обычных и привилегированных акций и фондовых индексов, процентные ставки, аналитические отчеты, выставленные на электронных информационных ресурсах: www.finam.ru, Московской фондовой биржи (moex.com), Yahoo Finance, официальных сайтах Центробанка РФ и Росстата. В качестве дополнительного источника данных - отчеты аналитических служб наиболее крупных коммерческих банков - ОАО "Сбербанк России", ОАО "ВТБ" др. Следует отметить, что крайне важно анализировать оперативную информацию о конкретном эмитенте, изменениях на рынке в целом, вызванных как экономическими, так и политическими факторами. Нестабильное состояние экономической системы РФ привело к существенному ухудшению инвестиционного климата, повышению общего уровня риска на инвестиции, обесцениванию национальной валюты и снижению кредитного рейтинга. Несмотря на некоторую стабилизацию нефтяных цен и валютных котировок в первой половине 2016 года, возможны новые "всплески" волатильности на фондовых рынках, которые незамедлительно окажут влияние на процесс привлечения заемных средств⁵.

¹ Доверие финансовым институтам. URL: <http://nacfin.ru/>Рейтинги и индексы.

² О внесении изменений в статью 27.5-3 Федерального закона "О рынке ценных бумаг" и часть первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации : федер. закон от 28.12.2013 N 420-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156529_

³ О рынке ценных бумаг : федер. закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148.

⁴ Информация для акционеров. URL: http://www.interra.ru/investors/info_

⁵ Корнев В.М., Данилин Д.С. Моделирование и прогнозирование волатильности бескупонной доходности по однолетним ГКО ОФЗ // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6 (140). С. 112-118.

THE THEORETICAL BASIS OF THE STATISTICAL ANALYSIS OF INVESTMENTS IN FINANCIAL INSTRUMENTS

© 2016 Bakanach Olga Vyacheslavovna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Danilin Dmitriy Sergeevich
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: bakanach@sseu.ru, faberge-original@mail.ru

Keywords: investing, financial instruments, the estimated cost shares, consolidation and splitting of shares, comprehensive statistical analysis.

The theoretical aspects of a complex statistical analysis of the profitability of investment in shares as one of the most common financial instruments in the stock market of the Russian Federation are considered.

УДК 338.47

ТРАНСПОРТ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

© 2016 Болотина Юлия Александровна
студент
© 2016 Сивакс Анна Николаевна
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Санкеева Мария Алексеевна
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: juliabolotina2014@mail.ru, anna.sivaks@mail.ru

Ключевые слова: транспортная логистика, транспортировка, транспорт, качество обслуживания, виды транспорта.

Рассмотрены основные виды транспорта, отражены достоинства и недостатки каждого вида транспорта, дана оценка влияния транспорта на качество обслуживания потребителей.

На сегодняшний день транспортные предприятия не только осуществляют перевозку грузов. Многие компании значительно расширили спектр предоставляемых услуг. На это повлияли новые экономические условия, растущая конкуренция и ряд другие факторов. Стремление успешно вести предпринимательскую деятельность и повышать уровень конкурентоспособности, заставляет руководство компании искать и применять новые формы управления бизнесом и новые способы внедрения инноваций¹. В современных условиях необходимо рассматривать транспорт как один из важнейших аспектов повышения качества обслуживания потребителей.

Транспорт общего пользования - отрасль народного хозяйства, которая удовлетворяет потребности всех отраслей народного хозяйства и населения в перевозках грузов и пассажиров. Транспорт общего пользования обслуживает сферу обращения и население. Его часто называют магистральным (магистраль - основная, главная линия в какой-нибудь системе, в данном случае - в системе путей сообщения). Понятие транспорта общего пользования охватывает железнодорожный транспорт, водный транспорт (морской и речной), автомобильный, воздушный транспорт и транспорт трубопроводный.

Стоит отметить железнодорожную перевозку, она является самым эффективным способом перевозки грузов. Она сочетает в себе экономию финансовых средств и главное - экономии времени, что для многих грузовладельцев является решающим фактором. Такие перевозки наиболее безопасны. Они не зависят от климатических условий, времени суток или времени года.

Существует несколько основным видов железнодорожных перевозок:

- 1) повагонная;
- 2) контейнерная.

Наибольшую популярность в России приобрела контейнерная перевозка. Контейнерная перевозка предполагает транспортировку товара в специальных тарах. Такие перевозки имеют массу преимуществ и подходят для большинства грузов, таких как строительные материалы, бытовая техника, продукты питания и многое другое. Необходимо учитывать, что одни и те же контейнеры нельзя использовать для несовместимых продуктов. Нельзя перевозить в одном контейнере строительные материалы и продукты питания или же сначала строительные материалы, а затем в них же перевозить продукты питания. А также, стоит обратить внимание, что у каждого товара свои требования к хранению, такие как, например, температура.

Морской транспорт очень выгодно использовать при международных перевозках. Морскому транспорту необходимо не такое большое количество топлива и энергии по сравнению с железнодорожным транспортом. А также, себестоимость перевозок на дальние расстояния намного ниже, чем на ближние.

Речной транспорт осуществляет перевозки по естественным или по искусственным путям. К естественным относят реки, озера, а к искусственным различные каналы и водохранилища.

Воздушный транспорт включает в себя воздушные суда (самолеты, вертолеты, аэростаты). Главным достоинством такого вида грузоперевозок является скорость доставки и доступность авиа транспорта к недоступным для других видов транспорта районы. Но стоит отметить и минусы такой грузоперевозки - высокая стоимость перевозки груза.

Трубопроводный транспорт обеспечивает низкую себестоимость при высокой пропускной способности. Степень сохранности грузов на этом виде транспорта высока.

У транспорта множество функций, таких как политическая, экономическая, но хотелось бы отметить социальную функцию транспорта, поскольку именно она направлена на повышение качества обслуживания потребителей. Она обеспечивает быстрое и комфортабельное перемещение людей из одного пункта в другой. Транспорт обеспечивает поездки на дальние перевозки, в другие города, обеспечивает доступность к различным курортам. Транспорт обеспечивает массы людей лечебными препаратами, позволяет транспортировать тяжелобольных людей в зоны, где размещены медицинские центры. Транспорт осуществляется доставка медицинских работников на дом, или в районы, где необходима помощь специалиста.

Транспорт оказывает большое влияние на уровень обслуживания потребителей. Максимальная удовлетворенность потребителей показывает уровень качества обслуживания. От выбора рационального вида транспорта будет зависеть скорость доставки продукции, качество обслуживания, сохранность груза, безопасность движения транспорта, экологичность перевозок. Работа по улучшению качества транспортных услуг должна проводиться на всех уровнях и во всех подразделениях, включая ремонтный сервис. Главной заботой должен стать не только контроль за качеством перевозок, но и совершенствование всех сопутствующих факторов, от которых он зависит.

Таким образом, транспорт необходимо рассматривать как средство для повышения качества обслуживания потребителей.

¹ Сивакс А.Н. Краудфандинг как специфический вид краудсорсинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133).

TRANSPORT AS A MEANS OF IMPROVING THE QUALITY OF CUSTOMER SERVICE

© 2016 Bolotina Yulia Alexandrovna
Student

© 2016 Sivaks Anna Nikolaevna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Sankeeva Maria Alekseevna
Postgraduate

Samara State University of Economics
E-mail: juliabolotina2014@mail.ru, anna.sivaks@mail.ru

Keywords: transport logistics, transportation, transport, service, transport.

Describes the main types of transport, reflected the advantages and disadvantages of each mode of transport, the estimation of the impact of transport on the quality of customer service.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА

© 2016 Ваганова Валентина Валерьевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vvvaganova@mail.ru

Ключевые слова: нормирование труда, рабочее время, персонал, производительность труда.

Одним из важных показателей работы является производительность труда, которая в определенной степени зависит от использования рабочего времени. В современных условиях особое внимание уделяют времени как ценному ресурсу человека. В статье анализируется использование рабочего времени сотрудников отдела подбора персонала, выявление способов повышения эффективности работы персонала.

Эффективность деятельности любого предприятия зависит и определяется рядом факторов. Главными из них можно считать на сегодняшний момент использование новой техники и прогрессивных технологий производства. Но необходимо отметить, что не последняя роль отводится персоналу, а именно уровню его профессиональной подготовки, инициативности, потенциала. То есть человеческий фактор является решающим в данном вопросе. В условиях современных рыночных отношений значение эффективного использования рабочего времени становится для предприятий все более актуальным. Это объясняется возрастающей конкуренцией между предприятиями¹. Анализ использования рабочего времени позволяет выявить причины потерь рабочего времени и разработать мероприятия по их устранению².

Автором статьи был проведен анализ практики использования рабочего времени специалистов по подбору персонала крупной аптечной сети Поволжья.

В обследованной организации существуют периодические потери рабочего времени, вызванные разными объективными и субъективными обстоятельствами, не предусмотренными планом, который опирается, в том числе и на баланс рабочего времени работника.

В отделе подбора персонала работают 3 сотрудника, каждый имеет свою зону ответственности: менеджер по персоналу, ответственный за складские позиции, менеджер по персоналу, ответственный за вакансии розницы и офиса и специалист по подбору и адаптации персонала.

Проанализировав баланс рабочего времени менеджера по подбору персонала (офис, розница), наибольший удельный вес в общей структуре затрат рабочего времени менеджера по подбору персонала составляет оперативное время (86,3%). На подготовительно-заключительные действия (включение и выключение компьютера, подготовка рабочего места, подготовка дел на другой день, обсуждение производственных вопросов с руководителем службы управления персоналом, получение заданий) тратится 12,2 % всего рабочего времени. Величина времени на отдых и личные надобности со-

ставляет 0,2%. Потери рабочего времени из-за нарушений трудовой дисциплины составили 0,3%, а по организационно-техническим причинам - 1,1%. Эти потери являются нерегламентированными и их необходимо устранить. Организационно-технические потери происходят по причине периодического выхода техники из строя, устранение данных потерь возможно при замене техники, программ.

Проанализировав баланс рабочего времени менеджера по подбору персонала (склад), наибольший удельный вес в общей структуре затрат рабочего времени менеджера по подбору персонала составляет оперативное время (71,8%). На подготовительно-заключительные действия (включение и выключение компьютера, подготовка рабочего места, подготовка дел на другой день, обсуждение производственных вопросов с руководителем службы управления персоналом, получение заданий) тратится 22,3 % всего рабочего времени. Это величина приемлемая. Величина времени на отдых и личные надобности (1,2%) является приемлемой, учитывая, что сотрудник работает значительную часть времени за компьютером. Потери рабочего времени из-за нарушений трудовой дисциплины составили 1,9%, а по организационно-техническим причинам - 2,8%. Эти потери являются нерегламентированными и их необходимо устранить. Организационно-технические происходят по причине медленной работы техники, устранение данных потерь также возможно при замене техники, программ.

Таблица 1

Потери рабочего времени специалистов по подбору персонала

Потери времени	Менеджер по подбору персонала (склад)		Менеджер по подбору персонала (офис)		Специалист по подбору персонала		ИТОГО	
	ИТОГО		ИТОГО		ИТОГО			
	Мин.	%	Мин.	%	Мин.	%	Мин.	%
Потери времени по организационно-техническим причинам: а) обзвон пропущенных звонков б) передача документов на подпись в) разговор с офис-менеджером г) завис компьютер д) зависла программа	67	59,8	26	78,8	11	100	104	66,7
Потери времени из-за нарушения трудовой дисциплины: а) прием сотрудника с больничными листами б) разговор с сотрудником в) ответ на звонок г) опоздание д) поставила чайник е) разговор по телефону ж) налила чай	45	40,2	7	21,2	0	0	52	33,3
Итого	112	100	33	100	11	100	156	100

Проанализировав баланс рабочего времени специалиста по подбору персонала, наибольший удельный вес в общей структуре затрат рабочего времени менеджера по подбору персонала составляет оперативное время (94,4%). На подготовительно-заключительные действия (включение и выключение компьютера, подготовка рабочего места, подготовка дел на другой день, обсуждение производственных вопросов с руководителем службы управления персоналом, получение заданий) тратится 4,8 % всего рабочего времени. Это величина приемлемая. Величина времени на отдых и личные надобности (0,8%) является низкой, учитывая, что сотрудник работает значительную часть времени за компьютером.

По данным расчетам видно, что на предприятии существуют потери рабочего времени по вине, как работников (0,72%), так и из-за неисправности оборудования (1,4%).

Анализируя работу сотрудников отдела подбора персонала, нами были выявлены потери рабочего времени, представленные в табл. 1.

Согласно проведенному анализу рабочего времени сотрудников выявлены потери из-за нарушения трудовой дисциплины (33,3%) и организационно-технического характера (66,7%).

Доля потерь из-за нарушения организационно-технического характера приходится на обзвон пропущенных звонков (44,2%), зависание программы (7,7%), зависание компьютера (29,8%). Данные потери необходимо устранить с помощью распределения между сотрудниками ответственности за ответ на входящие звонки, либо передать данную функцию в call-центр, устранение технических неполадок программы, ее обновлением либо заменой на более современную, а также провести диагностику неисправности компьютера (медленная работа, зависание программ, отсутствие реакции на команды) и устранение их.

Для повышения эффективности использования рабочего времени сотрудниками отдела подбора предложены мероприятия, представленные в табл. 2.

Анализ резервов роста производительности труда должен носить комплексный характер. Комплексность предполагает изучение всей совокупности источников возможного роста производительности труда; изучение и всесторонний анализ затрат труда всех категорий персонала во всех звеньях производства; широкое привлечение к выявлению и использованию резервов всех работников предприятия³.

Величина резервов роста (прироста) производительности труда рассчитывается на основании функциональной связи последней с трудоемкостью продукции, использованием рабочего времени и структурой персонала. При этом в расчетах могут использоваться как абсолютные (нормо-часы, человеко-часы, человеко-дни, численность работников), так и относительные (%) значения резервов⁴.

При условии повышения эффективности использования целодневного фонда времени одного рабочего за год (устранение потерь) на 42,9%, производительность увеличится на 21,4%.

При условии повышения эффективности использования внутрисменного фонда времени одного рабочего производительность увеличится на 0,13%.

В результате сверхплановых потерь рабочего времени производительность труда сотрудников аптечной сети оказалась ниже запланированной. Величина этого снижения составляет резерв повышения производительности труда за счет ликвидации сверхплановых целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени.

Мероприятия по повышению эффективности использования рабочего времени специалистов по подбору персонала

Направление совершенствования	Краткое описание
Устранение сверхплановых потерь рабочего времени с целью увеличения производительности труда работников	<p>1) провести анализ и оценку состояния трудовой дисциплины в организации; вести учет рабочего времени и отслеживать нарушения дисциплины; периодически проводить мероприятия по укреплению трудовой дисциплины и контролировать проведение процесса.</p> <p>2) проводить периодическую уборку помещений как ежедневную, так и в течение дня; предоставлять сезонные скидки на препараты; периодически предоставлять подарки в виде лекарственных средств</p> <p>3) составить план-график по обслуживанию и диагностике оргтехники и замены устаревшего программного обеспечения; передать трудовые функции по операции "Ответ на входящие звонки соискателей" специалистам отдела - call-центр</p>
Оптимизация работы сотрудников отдела подбора и адаптации с целью устранения дублирования трудовых функций	<p>провести анализ функций каждого сотрудника; провести закрепление трудовых обязанностей с целью исключения дублирования; внедрить систему фиксации (документирования) функций и процессов с целью снижения периодического дублирования разъяснения тех или иных операций</p>
Оптимизация процедуры собеседования с целью рационализации использования рабочего времени	<p>Провести детальный анализ процедуры собеседования на каждую вакансию розницы, офиса, склада отдельно; Выделить основные направления беседы (критерии к должностям, специфика); Автоматизировать процедуру обработки тестов; Разработать регламент проведения собеседования на каждую позицию</p>
Оптимизация организационных действий сотрудников отдела (установление программ, облегчающих работу с документами)	<p>Провести анализ и оценку состояния документооборота в отделе; составить определенную последовательность работы с документами (порядок работы, действия, система хранения); внедрить периодическое отслеживание состояния документов и необходимой работы с ними, либо установить программу, сокращающую затраты времени на поиск и систематизацию документов</p>

Производительность труда персонала аптечной сети отдела подбора персонала за счет лучшего использования всего фонда рабочего времени увеличиться на 21,58%.

¹ Миронова Е.А., Богатырева И.В. Анализ практики использования рабочего времени сварочно-монтажных бригад // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й

Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. Ч. 3. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 103-107.

² Богатырева И.В. Анализ практики использования рабочего времени на ОАО ПКК "Весна" // Материалы конференций : сб. ст. / под ред. В.К. Семеновича. Самара : Изд-во САГМУ, 2014. Т. 2. С. 154-158.

³ Щеколдин В.А. Нормативы для нормирования труда: разработка и внедрение : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2008.

⁴ Productivity of Labour and Salaries in Russia: Problems and Solutions // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. 6 (S5). P. 157-165. URL: <http://www.econjournals.com>.

THE EFFICIENCY OF USE OF WORKING HOURS OF RECRUITERS

© 2016 Vaganova Valentina Valeryevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: vvvaganova@mail.ru

Keywords: regulation of labor, working time, staff, productivity.

One of the important indicators of the work is labor productivity, which is defined, divided depends on the use of working time. In the current circumstances, special attention is given to time as a valuable resource person. The article analyzes the use of staff time of recruitment department, identifying ways to improve the efficiency of staff.

УДК 338.2

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2016 Вагин Сергей Геннадьевич

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Сураева Мария Олеговна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vsg63@hotmail.com

Ключевые слова: стратегия, планирование, глобализация.

Рассматриваются особенности целевых установок стратегии и приоритетов развития организации в условиях глобализации экономики.

Интенсивные процессы глобализации экономики привели к необходимости организаций определять не только траектории своего развития, но и осуществлять оценку необходимых ресурсов, прежде всего финансовых, и обеспечивать единую направленность стратегическим установкам. Таким образом, в отличие от прогнозов в стратегии жестко увязаны между собой цели и пути их достижения.

Начиная с 30-х годов XX века под стратегией подразумевалось управление ресурсами, связанное с рационализацией производства за счет крупносерийного выпуска и,

тем самым, снижения затрат на ее единицу. Во второй половине XX века суть стратегии состояла в выборе вариантов развития экономики и ее структурных составляющих, связанные с нехваткой товаров и высоким уровнем спроса.

Главными отличительными признаками стратегии современного этапа являются - адаптивность, гибкость, приспособляемость экономических систем к быстро меняющейся внешней среде. Поэтому главным в современной трактовке стратегии являются изменения (глубина, масштаб и характер) и укрупненная оценка возможностей их осуществления с точки зрения ресурсов.

Согласно существующей практике за разработкой стратегии следует фаза организационного обеспечения, в рамках которого принимаются меры, направленные на реализацию стратегических установок, в отдельных структурных подразделениях, повышающих их конкурентоспособность и развивающих способность к дальнейшему развитию.

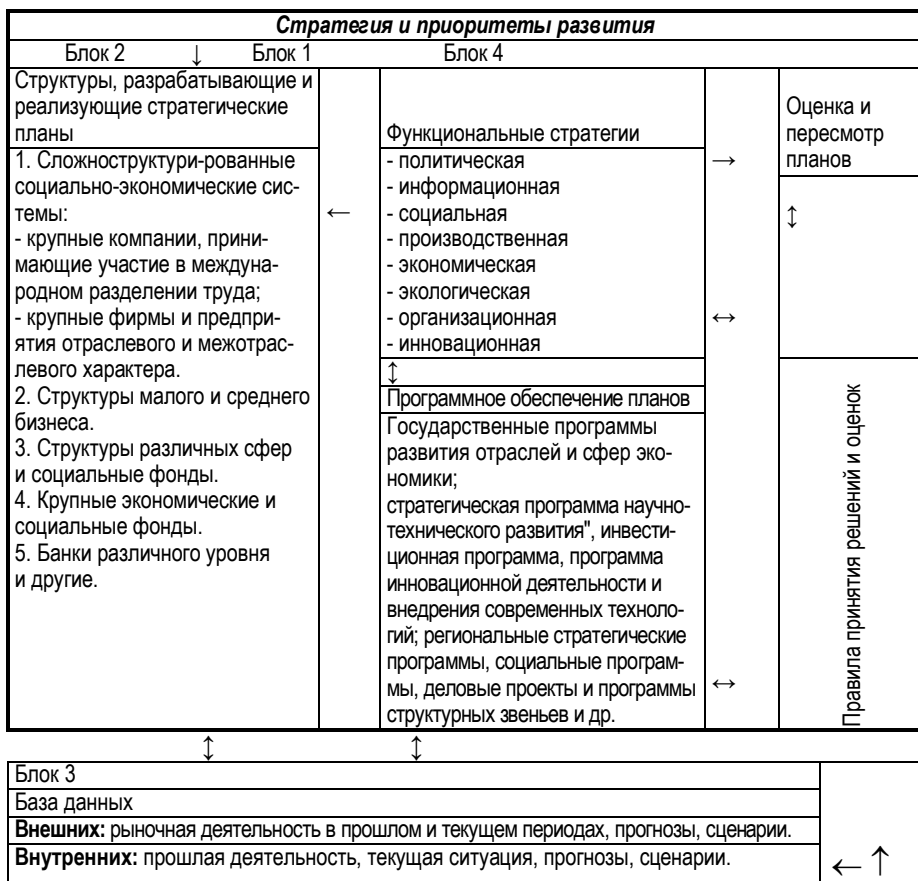


Рис. Стратегические целевые установки и планы, механизм их реализации

В такой интерпретации стратегия представляет собой стратегический план развития экономики. В целом на уровне страны такие планы рассматриваются как средство координа-

ции, взаимосвязанных частей, позволяющих избежать диспропорций в развитии отдельных отраслей и формирований. На уровне отдельных структурных подразделений стратегический план следует рассматривать как программу, направляющую деятельность организации в течение запланированного времени, с учетом неопределенности ситуации и постоянно меняющейся деловой и социальной обстановки, постоянно корректирующую программу. Ведущее место в программах и проектах реализации стратегических установок отводится сложно-структурированным системам, отличающимся гибкостью, адаптивностью, приспособляемостью к быстро меняющимся объективным условиям. Роль и место системы в реализации стратегических установок, а также процесс стратегического планирования в сложной социально-экономической системе отражены на блок-схеме (см. рисунок).

FEATURES OF STRATEGIC PLANNING IN MODERN CONDITIONS

© 2016 Vagin Sergei Gennadyevich

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Suraeva Maria Olegovna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: vsg63@hotmail.com

Keywords: strategy, planning, globalization.

The article discusses the features of the targets of the strategy and priorities of the organization in the globalized economy.

УДК 338.4:621

ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

© 2016 Вишнякова Ангелина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Степанов Вячеслав Олегович

аспирант

© 2016 Степанова Светлана Андрияновна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: angelina8105@yandex.ru

Ключевые слова: машиностроение, материальная база, машиностроительный комплекс, санкции, модернизация, промышленность, динамика, ресурсы.

Рассмотрены проблемы модернизации машиностроительного комплекса в России, организационно-экономические проблемы ускорения темпов развития отечественного машиностроения и

повышения инновационного потенциала, системной модернизации материально-технической базы предприятий.

Модернизация промышленности в целом и отдельных ее частей, в частности машиностроения, является актуальной проблемой, связанной с применением санкций в ряде стран по отношению к России. Все больше и больше над промышленными предприятиями РФ нависает угроза отказа от западных технологий, сотрудничества с различными зарубежными инвесторами, сокращения закупок иностранной техники и иных комплектующих продуктов. Все более ярко проявляется стратегическая ошибка экономического развития страны, имеющего преимущественно сырьевой характер.

Машиностроительный комплекс является основной промышленной отраслью в стране. Именно машиностроение отражает уровень научно - технического развития государства, а также оказывает влияние на другие сферы хозяйственной деятельности страны. Доля машиностроительного комплекса во внутреннем валовом продукте составляет порядка 30%. Приблизительно такая же доля занятых от их общего числа работает в машиностроении.

На данный момент действие санкций распространяется на такие машиностроительные предприятия, как Машиностроительный завод имени Калинина, Мытищинский машиностроительный завод, КБ приборостроения, корпорация "Уралвагонзавод", НПО "Базальт", НПО "Алмаз-Антей", НПО "Ижмаш" и концерн "Калашников"¹. В отношении этих предприятий Евросоюз запретил долговое финансирование и заморозил их активы на территории США. К тому же множество крупных предприятий Европы прекратили поставку своих продуктов в Россию и прекратили инвестирование российских предприятий. Материальная база предприятий российского машиностроительного комплекса зависит от развития таких сфер как черная и цветная металлургия. Санкции, введенные в отношении российских предприятий, значительно усугубили экономическое положение в стране, и даже наличие мощного потенциала для возвращения стабильности не помогает решить сложившуюся проблему.

В связи с введенными санкциями, Правительство РФ заявило о решении отказаться от использования импортной техники. Как следствие, был создан список продуктов, которые предприятия обязуются закупать исключительно у российских, казахстанских и белорусских производителей. Всего в этом списке оказалось 66 позиций товаров машиностроительного комплекса. К ним относятся трамваи и автобусы, бульдозеры и экскаваторы, автокраны, грузовики, предназначенные для перевозки высокорadioактивных отходов, а также спецтехника для уличных работ и машины аварийно - технических служб. Подобный запрет на использование западной техники связан с переоценкой направлений развития российской экономики, в том числе поддержкой российского предпринимательства.

При этом становится явно заметным неравномерное развитие сегментов машиностроения. Некоторые предприятия, занятые в сфере машиностроения, имели высокое конкурентное преимущество именно за счет качественных комплектующих, поставляемых западными предприятиями. А в энергетическом комплексе, где упор был сделан на российских поставщиков, импортозамещение может способствовать снижению конкурентного давления. Однако в станкостроении полная замена западного оборудования на данный момент времени невозможна. Это, прежде всего, связано с тем, что подобные технологии в России слабо развиты, поэтому их создание и внедрение потребует больших инвестиций и времени.

Практически все реформы, запланированные в сфере импортозамещения в машиностроительном комплексе, уже реализованы. Но об оценке их результативности говорить рано. За время, прошедшее с внедрения этих реформ, каких - либо существенных изменений не было замечено.

Основной проблемой машиностроительных предприятий в связи с введением программы импортозамещения является отсутствие на отечественном рынке аналогичной продукции и сырья надлежащего качества. В связи с этим перед руководством страны ставится цель, выполнение которой может способствовать развитию конкурентоспособности в машиностроительном комплексе. Цель заключается в создании условий для производства более качественных отечественных аналогов, которые будут способны заменить западное оборудование, столь необходимое для российских производителей. Наиболее приоритетными направлениями для ускоренного развития материальной базы машиностроения и ее модернизации являются²:

- оценка технологического потенциала отечественных производителей и его стоимости;
- подбор наиболее приоритетных направлений прорывных технологий для целевого финансирования;
- организация программы подготовки и переподготовки рабочих кадров;
- создание научно-технической программы совершенствования машиностроительного комплекса и базы для внедрения новых технологий;
- стимулирование использования резервов на уровне отдельных предприятий, задействованных в машиностроительном комплексе.

Предприятия, производящие продукцию для машиностроительного комплекса, ежегодно проводят более 130 тысяч видов различного сырья, материалов и деталей. Такие предприятия призваны удовлетворять потребности предприятий машиностроения, вызванные введением программы импортозамещения. В связи с тем, что машиностроение развито практически во всех экономических районах России, потребность в материалах также носит повсеместный характер. Однако, роль машиностроения в различных районах отличается, в связи с чем и доля продукции, производимой для машиностроения, различна³ (см. таблицу).

Доля продукции, производимой для предприятий машиностроительного комплекса в различных районах в 2015 г.

Экономический район	Доля производимой продукции, %
Северный	1,5
Северо-Западный	5
Центральный	23
Волго-Вятский	10
Центрально-Черноземный	4
Поволжский	18
Уральский	20
Северо-Кавказский	6
Западно-Сибирский	7
Восточно-Сибирский	3
Дальневосточный	2,5

Российские промышленные предприятия в современных условиях поставлены перед решением множества нерешенных проблем. Сейчас одна из серьезных задач заключается в укреплении устоев модернизации, то есть системного инновационного развития и качественно нового экономического роста с учетом экологических требований и механизмов управления модернизацией. Реализация государственных научно-технических программ, направленных на повышение экономического потенциала страны возможна только при высоких темпах развития машиностроительного комплекса⁴.

Что касается инвестиций, направляемых на реализацию мероприятий, связанных с модернизацией машиностроения, должны иметь гарантии на государственном уровне.

Если рассматривать материально-техническую базу машиностроительного комплекса, то к направлениям ускорения ее развития можно отнести:

1) комплексный анализ реально сохранившегося производственного потенциала и его стоимости;

2) формирование и реализация долгосрочной научно-технической стратегии развития машиностроения на инновационной основе;

3) системное совершенствование механизмов поиска и использования межотраслевых и внутриотраслевых резервов повышения эффективности машиностроительного производства⁵.

Видно, что большее количество продукции, производимой для предприятий машиностроительного комплекса, сосредоточено в Центральном, Уральском и Поволжском экономическом районах. Подобное сосредоточение связано с наличием в этих районах большого количества крупных предприятий машиностроительного комплекса. Например, в Поволжском районе - АвтоВАЗ, Атоммаш; Уральском - УАЗ, Уралмаш; Центральном - Электросталь, Электросила.

Ю.Ю. Лашманова, в своей работе "Анализ экономического состояния российского машиностроения", трактует модернизацию машиностроения как определенные качественные преобразования, действие которых направлено на смену технологического уклада, способного удовлетворить общественные потребности и потребности отдельных предприятий при помощи инновационных продуктов, в которых в необходимой мере сочетаются уровень доходности и ресурсосбережение⁶.

Модернизация машиностроительного комплекса является необходимым фактором, влияющим на рост отечественной экономики⁷. Считается, что подобная модернизация обеспечивает конкурентоспособность страны на мировом рынке.

¹ Дубровина Н.А. Модернизация в системе факторов развития материально - технологической базы машиностроения в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 11. С. 63.

² Мельх А.Я., Коломийцев А.А., Малкина К.В. Проблемы и перспективные направления модернизации машиностроительной отрасли России в условиях новых вызовов // Наука - студент. 2016. № 2.

³ См.: Доля продукции, производимой для предприятий машиностроительного комплекса в различных районах. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment (дата обращения: 22.10.2016);

Ашмарина С.И., Майорская А.С. Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 15-19.

⁴ См.: Вишнякова А.Б. Управление модернизацией промышленных предприятий // Организационно-экономические и технологические проблемы модернизации экономики России : сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. / МНИЦ ПГСХА. Пенза, 2016;

Ашмарина С.И., Зотова А.С. Организационно-экономические направления повышения готовности организаций к изменениям // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 12. С. 184-190.

⁵ См.: Татарских Б.Я., Федоров О.В. Организационно-экономические проблемы повышения инновационного потенциала машиностроительного комплекса России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137);

Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 77-83.

⁶ Вишнякова А.Б. Управление модернизацией ... С. 48.

⁷ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А. Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах в условиях глобализации и развития информационно-знаний экономики : моногр. по материалам Регион. площадки V Всерос. фестиваля науки. Самара, 2015. С. 22.

FEATURES OF MODERNIZATION OF MACHINE-BUILDING COMPLEX IN RUSSIA

© 2016 Vishniakova Angelina Borisovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Stepanov Viacheslav Olegovich
Postgraduate

© 2016 Stepanova Svetlana Andrianovna
Postgraduate

Samara State University of Economics
E-mail: angelina8105@yandex.ru

Keywords: engineering, material resources, machine-building complex, sanctions, modernization, industry dynamics, resources.

The problems of modernization of the machine-building industry in Russia, the organizational-economic problems of accelerating the pace of development of domestic engineering and enhance innovative potential systemic modernization of material-technical base of enterprises are considered.

ОСОБЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© 2016 **Войткевич Наталия Ивановна**
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: vni63@list.ru

Ключевые слова: российский потребительский рынок, покупательское поведение, автомобильный рынок, розничный сегмент рынка банковских услуг, ритейл, рестораны и кафе, средний чек.

Рассмотрено покупательское поведение на отдельных сегментах российского потребительского рынка: розничного сегмента банковских услуг, легковых автомобилей, общественного питания.

Известно, что в условиях экономических кризисов покупательское поведение на потребительском рынке товаров и услуг меняется: у людей проявляется большая склонность к сбережениям, покупки становятся более рациональными, наблюдается смещение спроса на товары более низкой ценовой категории, что относится в первую очередь к товарам первой необходимости, на приобретении которых потребители стремятся сэкономить. Однако при всей схожести поведения потребителей каждый кризис демонстрирует что-то новое в их покупательском поведении, что позволяет выявить особенности и характерные черты.

Рассмотрим в первую очередь динамику оборота розничной торговли, наиболее ярко характеризующую изменение объема спроса населения. В течение 2013-2014 года темпы роста физического оборота розничной торговли замедлились, но динамика была положительной, т.е. спрос несколько замедленно отреагировал на кризисные явления, что во многом объясняется инфляционными ожиданиями населения, связанными с падением курса национальной валюты. Так, например, в конце 2014 и начале 2015 года наблюдался ажиотажный всплеск спроса россиян на импортную электронику и бытовую технику, а также на автомобили.

Таблица 1

Индексы физического объема оборота розничной торговли

Год	Оборот розничной торговли, % к показателю предыдущего года	В том числе:	
		по продовольственным товарам	по непродовольственным товарам
2007	116,1	112,6	119,1
2008	113,7	111,7	115,3
2009	94,9	98,1	91,8
2010	106,5	105,1	108,0
2011	107,1	103,4	110,8
2012	106,3	103,6	108,6
2013	103,9	102,6	104,9
2014	102,7	100,0	105,1
2015	90,0	91,0	89,1

Источник: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail.

В 2016 году падение розничного товарооборота продолжилось, однако темпы замедлились, так же замедлился и рост размера среднего чека в рознице. По мнению социологов, россияне, придерживаясь стратегии экономии, стали посещать большее количество торговых точек в поисках лучших ценовых предложений и действующих маркетинговых акций, что отразилось на размере среднего чека в рознице. Кроме того, мультитиформатизация розничных торговых сетей позволяет потребителям найти наиболее приемлемые для них по концепции торговые предприятия¹.

В 2016 году продолжилось снижение посещаемости торговых центров, что вызывает большую обеспокоенность у участников потребительского рынка. Потребители стали меньше ходить в торговые центры и соответственно делать меньше покупок. Девелоперы в своих исследованиях отмечают, что за 2014- 2015г.г. посещаемость покупателями торговых центров в России упала более чем на 20%. Их мнение разделяют ритейлеры, по оценкам которых, снижение количества покупателей в 2015 году по сравнению с 2014 годом составило 10-15%, а средний чек при этом вырос в полтора раза².

Вместе с тем, экономический кризис позитивно сказался на развитии аутлетов: аналитики компании Knight Frank отмечают рост покупательских потоков и торгового оборота в аутлетах за 2014-2015 годы на 15-20%. С 2013 г. в России открыто 4 аутлет-центра общей площадью 113 тыс. кв. м: Outlet Village Внуково, Outlet Village Белая Дача, Outlet Village Пулковое в Санкт-Петербурге, Fashion House Outlet Center в Москве. В аутлетах торговые операторы обязуются продавать свой товар минимум с 30% дисконтом по отношению к магазинам обычного формата, расположенным в центральной части города, что позитивно сказывается на спросе людей, стремящихся приобрести товары известных торговых марок, но имеющих ограниченные финансовые ресурсы. Лучшими проектами аутлетов специалисты считают такие, как Белая Дача и Внуково, в них по запросам потребителей формируются листы ожидания, как было раньше в самых лучших торговых центрах Москвы³.

Перед началом и в начале действующего в настоящее время кризиса в розничном сегменте банковского рынка отмечался переток денежных средств физических лиц из мелких банков в крупные, а также из частных банков в государственные. Однако в настоящее время к особенностям покупательского поведения вкладчиков банков можно отнести формирующееся предпочтение крупных частных банков кредитным организациям с государственным капиталом в силу более высокой доходности вкладов. До кризиса предпочтение клиенты зачастую отдавали мелким банкам и банкам с сомнительной репутацией в силу стремления к получению максимума эффекта от использования своих денежных средств и склонностью части населения к проведению рискованных финансовых операций.

Кризис негативно отразился на выдаче кредитов населению, в частности, на объемах ипотечного кредитования. Во время кризиса 2008 года объем ипотечного кредитования сократился вдвое. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, без поддержки государства объем выдачи ипотечных кредитов в условиях действующего кризиса мог сократиться в 8,5 раза - с 1,7 трлн. руб. в 2014 году до 200 млрд.руб. в 2015. Лишь поддержка государства путем выделения 20 млрд.руб. в 2015 году на субсидирование процентной ставки по ипотеке позволила сохранить ипотечный рынок⁴.

Экономическая ситуация в стране и политика банков во многом определили модель поведения населения относительно управления денежными средствами. Стремление населения к сбережению нашло отражение в росте банковских вкладов и объемах приобретенной физическими лицами иностранной валюты. В условиях замедления развития российской экономики, падения курса национальной валюты темпы роста объемов депозитов также замедлились, однако объем вкладов и их доля в пассивах банков растут. Эта закономерность проявлялась и во время кризиса 2008 года, и в настоящее время. Так, объем вкладов физических лиц на 1.10.2014 составлял 7 485,0 млрд руб., на 1.01.2015 - уже 18 552,7 млрд руб., а 1.06.2016 - 22929,4 млрд руб.⁵ Однако тенденция роста вкладов населения продолжается и отражает настроения потребителей. В структуре депозитов значительна доля долгосрочных валютных вкладов, что отражает типичность поведения российского населения в кризисные периоды - стремление сохранить сбережения от обесценения в условиях высоких инфляционных рисков путем приобретения иностранной валюты.

Аналитики Sberbank CIB отмечают, россияне сократили покупки непродовольственных товаров, и вместе с этим упал спрос и на дорогие потребительские кредиты, чему способствовали падение реальных доходов, переход граждан на режим экономии и высокий уровень накопленных долгов перед банками⁶.

В 2014 году поведение потребителей на авторынке отражало типичное поведение потребителей в условия кризиса - число покупок автомобилей сокращалось (по данным Ассоциации европейского бизнеса, в 2014 году в России было продано 2,49 млн. легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 10,3% меньше, чем в 2013 году, когда объем продаж составил 2,78 млн. автомобилей). Плавное снижение объема продаж автомобилей в течение 2014 года в конце года сменилось скачком под влиянием резкого роста курса доллара и евро по отношению к рублю. Ожидание роста цен в 2015 году привели к всплеску спроса на автомобили премиум-класса.

В 2015 г. наблюдалось существенное сокращение продаж автомобилей из-за уменьшения ввоза автомобилей из-за границы. Уровень продаж зарубежных марок автомобилей, производимых на территории России, упал на 45%. Продажи автомобилей отечественных марок в 2015 году сократились по сравнению с 2014 годом в меньшей степени - на 37 %. Это произошло во многом благодаря поддержке государством отечественных производителей автомобилей. Так, например, по программе государственного льготного автолизинга государство возмещало 10% цены сделки, но не больше 550 тыс. рублей одному арендатору при условии, что автомобиль собран на территории России.

В 2016 году Правительством РФ запланирована реализация программы стимулирования спроса на новые автомобили и госпрограммы поддержки автопроизводителей, что по прогнозным оценкам позволит продать около 620 тысяч автомобилей. Государство планирует направить на поддержку автопрома в 2017 году 60 млрд руб., что в 2 с лишним раза меньше, чем было израсходовано в 2016 г. (140 млрд руб.). Однако подход Минпромторга к стимулированию спроса на отечественные автомобили несколько изменился: разработанные в настоящее время программы направлены не на весь рынок, а на отдельные его сегменты.

Так, целью программы, нацеленной на молодых водителей, которые приобретают свой первый автомобиль, является переориентация спроса с подержанных машин любого происхождения на российский автомобиль с большой составляющей российских компонентов. Другим целевым сегментом, имеющим, по мнению специалистов Минпромторга, высокий потенциал для роста, являются многодетные семьи. При реализации новой программы будет решаться как социально-значимая задача поддержки многодетных семей, так и стимулироваться производство недорогих автомобилей в стране⁷.

В 2016 году эксперты прогнозировали дальнейший спад продаж новых автомобилей и предполагали, что за год будет реализовано около 1 100 000-1 300 000 новых автомобилей, т.е. минимум за последние 15 лет⁸. При этом при снижении общего объема продаж на 15-25% по сравнению с 2015 годом, по их мнению, в меньшей степени это коснется премиальных брендов таких, как Mercedes-Benz, BMW, Audi, Lexus или Porsche, кроме того должны удержать свои позиции Lada, Hyundai и Kia.

Однако согласно результатам проведенного аналитическим агентством "АВТОСТАТ" исследования рынка новых легковых автомобилей в России по итогам 9 месяцев 2016 года, за этот период россияне потратили на приобретение новых легковых автомобилей 1,29 трлн рублей, что примерно на 1% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Таким образом, автомобильный рынок в 2016 году не показал такого большого падения, как предсказывали отдельные специалисты.

В целом динамика изменения спроса на новые автомобили представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика продаж легковых автомобилей

Год	Объем продаж, млн шт.	Рост, %	Падение, %
2008	2,9	75,6	-
2009	1,47	-	49,3
2010	1,91	29,9	-
2011	2,65	38,7	-
2012	2,94	10,9	-
2013	2,78	-	5,4
2014	2,49	-	10,3
2015	1,6	-	35,7
2016 (прогноз)	1,53	-	4,4

Источник: Астапенко Е. Авторынок России в 2016 году опустится до минимума за последние 15 лет. URL: <http://www.kolesa.ru/author/32321>.

Следует отметить, что потребители стали подходить к выбору и приобретению автомобиля более профессионально и избирательно, анализируя предложенные варианты, выискивая максимальные выгоды. При этом есть определенная категория клиентов, для которых ключевое значение имеет и уровень сервиса. В настоящее время наименьшим спросом пользуются автомобили среднего класса. Российские покупатели больше склонны покупать либо самые дешевые автомобили, либо, напротив, достаточно высокой ценовой категории. Продажи недорогих автомобилей падают каждый месяц, в то время как продажи премиальных марок демонстрируют рост или устойчивость. Экономич-

ческая нестабильность и валютные колебания подталкивают людей к конвертации накопленных средств в материальные активы, в том числе в дорогие автомобили. По данным компании "Автостат", продажи 12 премиальных брендов в России в 2015 году в общей сложности составили примерно 150 тыс. автомобилей или 9,1% рынка (рынок новых автомобилей 1,6 млн шт.).

В общественном питании, как и в розничной торговле, падение спроса населения в условиях действующего кризиса происходит менее скачкообразно, чем в кризисе 2008-2009 гг., что о чем свидетельствуют данные табл. 3.

Таблица 3

Индексы физического объема оборота общественного питания, % к предыдущему году

Год	Индексы физического объема оборота общественного питания
2007	108,3
2008	109,3
2009	90,1
2010	99,5
2011	106,9
2012	106,3
2013	106,1
2014	101,8
2015	94,1

Источник: <http://cbsd.gks.ru>.

По данным BusinesStat, в 2010-2014 гг численность посетителей ресторанов и кафе в России увеличилась на 3,4% и составила 107,5 млн чел.⁹ Однако в 2015 г. число посетителей сократилось по сравнению с аналогичным показателем 2014 года, что обусловлено ухудшением экономической ситуации в стране и стремлением потребителей экономить на посещениях ресторанов и кафе. В меньшей степени сократилось число посетителей в наиболее демократичных форматах общественного питания: фастфудах и стрит-фудах, на фудкортах торговых центров. В частности этому способствовали различные маркетинговые мероприятия, направленные на привлечение покупателей: фестивали, праздники. Например, в торгово - развлекательных центрах для привлечения потребителей активно развивается развлекательная инфраструктура для детей, на расходах для которых люди экономят в последнюю очередь. Также пользуются популярностью у потребителей рестораны с итальянской и японской кухней, пивные рестораны. Вместе с тем, эксперты отмечают сокращение числа посещений баров и рост числа алкогольных магазинов, в частности, в Петербурге в 2015 г. было открыто более 50 новых точек, торгующих алкоголем. При этом розничный оборот алкогольных напитков и пива в стране сокращается, о чем свидетельствует отрицательная динамика индекса его физического оборота: 2013г. - 96,4%; 2014г. - 94,3%, 2015г. - 92,1%.

Наряду со снижением роста доходов населения негативно на рынок ресторанов и кафе, в частности на число посещений и численность посетителей действовал рост среднего чека посещения ресторанов и кафе, который за 2010-2014 гг. увеличился на 61,4% и составил 805,7 руб.¹⁰ Однако, по оценкам специалистов, средний чек в рестора-

нах и кафе в 2015 году не изменился по сравнению с чеком 2014 года, а по сравнению с показателем 2013 года даже снизился, что объясняется как стремлением рестораторов удержать рост цен на свои услуги и соответственно сдержать падение спроса, так и сокращением потребителями при посещении ресторанов числа заказываемых блюд и выбором наиболее бюджетных позиций в меню.

В Самарской области так же наблюдается падение спроса на услуги ресторанов и кафе, однако наблюдается и снижение размера среднего чека. Так, в Самаре за последние 2 года средний чек посещения ресторанов и кафе понизился почти на 50%. В настоящее время средний чек в самарских ресторанах составляет примерно 1 тыс. руб., и по стоимости трапезы Самара занимает 10 место в стране¹¹. Состав посетителей ресторанов и кафе меняется: они становятся моложе, поэтому в городе появляются новые рестораны различных концепций, ориентированные на вкусы молодых и тех, кто считает себя молодыми. В Самаре увеличивается число пивных ресторанов, посетителей которых можно разделить на две категории. Первая - это молодежь от 18 до 25 лет, потребляющая пиво достаточно активно, но в силу ограниченности в средствах, посещающая недорогие заведения без кухни. Ко второй категории относятся более обеспеченные потребители 25-35 лет, которые посещают пивные рестораны с полноценной кухней и концептуальным интерьером. В отличие от потребителей первого типа, они достаточно часто делают заказ по кухне со средним чеком не менее 700 руб.¹²

Таким образом, под действием сложной экономической ситуации в стране в течение ряда лет наблюдаются изменения в покупательском поведении потребителей, что находит отражение в действиях всех участников российского потребительского рынка. Однако в условиях кризиса относительно уверенно чувствуют себя представители бизнеса, работающие в эконом-сегменте, и это относится к розничным предприятиям торговли, точкам быстрого питания, недорогим кафе, дискаунтерам.

¹ Ралык Д.В. Тенденции и перспективы развития мультимедийных розничных сетей // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 100-104.

² Гидаспов И. Слишком много места: торговые центры Москвы пустеют. URL: <http://www.executive.ru/finance/novosti-ekonomiki/1984632-slishkom-mnogo-mesta-torgovye-tsentry-moskvy-pusteut>.

³ Там же.

⁴ Правительство РФ выделит на субсидирование ставки по ипотеке 20 млрд. рублей. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=7663708>.

⁵ Обзор банковского сектора Российской Федерации // Аналитические показатели. 2015. № 165. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf.

⁶ URL: <https://www.gazeta.ru/business/2016/07/05/8368913.shtml>.

⁷ Утилизация, кредиты, trade-in: как получить скидку в 2017-м. URL: <https://www.autostat.ru/articles/27895>.

⁸ Астапенко Е. Авторынок России в 2016 году опустится до минимума за последние 15 лет. URL: <http://www.kolesa.ru/author/32321>.

⁹ Анализ рынка услуг ресторанов и кафе в России в 2010-2014 гг., прогноз на 2015-2019 гг. URL: <http://marketing.rbc.ru/research/562949984246462.shtml>.

¹⁰ URL: <http://marketing.rbc.ru/research/562949984246462.shtml>.

¹¹ URL: <http://samara.ru/read/83474>.

¹² URL: <http://www.samru.ru/society/putevod/44539.html>.

FEATURES OF CONSUMER BEHAVIOR IN THE ECONOMIC CRISIS

© 2016 **Voitkevich Nataliya Ivanovna**

Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: vni63@list.ru

Keywords: Russian consumer market, buying behavior, the automotive market, the retail segment of the market of banking services, retail, restaurants and cafes, the average check.

Considered buying behavior in some segments of the Russian consumer market: the retail banking segment, cars, catering.

УДК 338.2

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ БОРЬБЫ С САХАРНЫМ ДИАБЕТОМ

© 2016 **Вырмаскин Сергей Иванович**

кандидат медицинских наук, доцент
Самарский государственный медицинский университет
Минздрава России
E-mail: virmaskin_s@mail.ru

Ключевые слова: сахарный диабет, борьба с сахарным диабетом.

Представлены социально-экономические направления по борьбе с сахарным диабетом на современном этапе.

Сахарный диабет является одним из самых "дорогих" заболеваний¹. И не в связи с тем, что препараты для его лечения достаточно дороги, а с тем, что пациентам грозит ранняя инвалидизация, опасность развития угрожающих состояний и утяжеления имеющихся заболеваний². Осложнения на фоне СД требуют продолжительного лечения, и его стоимость растет многократно. Лечение диабета первого типа без осложнений в 12 раз дешевле, чем его лечение с осложнениями, при сахарном диабете 2 типа разница еще больше - в 24 раза³.

Определяющим фактором эффективности реализации мер по борьбе с сахарным диабетом (СД) является прежде всего снижение скорости распространения, повышение эффективности в борьбе с осложнениями СД, а так же информационная вооруженность населения позволяющая снизить предрасположенность к заболеванию, и минимизировать негативные факторы провоцирующие возникновение заболеваний⁴. Не менее важным является увеличение продолжительности жизни людей, и повышение показателя QALY (Quality adjusted life year) характеризующий качество жизни.

Учитывая всю важность разработки мер по борьбе с распространением и осложнениями СД, нужно понимать, что системность в данном вопросе может служить основной опорой, позволяющей максимизировать прилагаемые усилия⁵. В связи с этим, необходимо сказать, что в качестве гарантии существования системности в данном вопросе, может считаться механизм разработки мер и направлений по борьбе с СД (см. рисунок).



Рис. Социально-экономические направления по борьбе с сахарным диабетом

Разработка и реализация мер требует определенных финансовых и временных затрат, и невозможна без соответствующего административного ресурса, способного "продвигать" подготовленные мероприятия⁶.

Экономически наиболее выгодным является не лечение, а предупреждение и профилактика заболевания, до наступления тяжелых стадий и осложнений. В связи с этим, все направления реализации мер строятся вокруг усиления профилактики СД что в конечном итоге выражается в ряде положительных аспектов (таких как повышение продолжительности и качества жизни, сохранение трудоспособности и др.) что в свою очередь дает положительный экономический эффект, описанный выше. Стоит отметить, что

в данном аспекте весомую роль играют специалисты, которых готовят медицинские учебные заведения высшего образования. Тем самым, государство, вкладывая в образование способно формировать устойчивость стратегического развития экономики⁷. Кроме экономического эффекта существует так же социальный эффект, отражающийся в укреплении здоровья и информационного осведомленности общества в целом.

Задачей государства, разрабатывающего и реализующего специализированные мероприятия по борьбе с СД является с одной стороны получение социального эффекта, выражающегося в снижении заболеваемости, и уменьшении темпов ее распространения. С другой стороны, получение экономического эффекта, выражающегося в снижении затрат на лечение заболевания и его осложнения. Стоит отметить, что социальный и экономический эффекты взаимосвязаны. Улучшение здоровья пациентов означает снижение потребности в специализированном уходе, обеспечении лекарственными средствами, и минимизация риска возникновения осложнений, что безусловно положительным образом перетекает в экономический эффект. Однако, получение экономического эффекта не всегда может означать получение социального эффекта, т.к. экономия средств не всегда положительным образом сказывается на здоровье пациентов.

¹ Дедов И.И., Мельниченко Г.А., Фадеев В.В. Эндокринология. М. : ГЭОТАР-Медиа, 2008. С. 264.

² Медико-социальная и фармако-экономическая значимость сахарного диабета. URL: <http://www.zloy-doctor.ru/node/5>.

³ URL: <http://www.pharmvestnik.ru/publs/lenta/v-mire/v-razrabotke-u-farmatsevticheskix-kompanij-221-preparat-dlja-lechenija-saxarnogo-diabeta.htm#.UK-HX0alX8A>.

⁴ Диабет в странах Восточной Европы: модель расчета IDF. URL: <http://www.pharmacoconomics.ru/article.php?what=49>.

⁵ Как и когда начинать комбинированную терапию сахарного диабета 2-го типа. URL: <http://saxamidiabet.ru/kak-i-kogda-nachinat-kombinirovannuju-terapiyu-saxarnogo-diabeta-2-go-tipa.html>.

⁶ Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Механизм управления информационно-знанием ресурсами // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 1 (67). С. 261-266.

⁷ Ашмарина С.И., Плаксина И.А. Оценка инновационного потенциала высших учебных заведений // Управление экономическими системами. 2013. № 11 (59). С. 43.

SOCIO-ECONOMIC TRENDS AGAINST DIABETES

© 2016 Vyrmaskin Sergey Ivanovich

Candidate of Medical Sciences, Associate Professor

Samara State Medical University

Russian Ministry of Health

E-mail: virmaskin_s@mail.ru

Keywords: sugar refineries diabetes, a struggle with diabetes.

The article presents the socio-economic trends to combat diabetes at the present stage.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАТРАТ ПАО "АВТОВАЗ"

© 2016 Герасимова Кристина Эдуардовна*

студент

© 2016 Садыков Амир Закирович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sseu-conf@mail.ru

Ключевые слова: АвтоВАЗ, минимальные затраты, затратноёмкость, выручка.

Методом факторного анализа была рассчитана затратноёмкость прогнозируемых и минимальных значений АвтоВАЗа.

ПАО "АвтоВАЗ" - российская автомобилестроительная компания, крупнейший производитель легковых автомобилей в России и Восточной Европе, находится в г. Тольятти. Последние три года предприятие работает в убыток, затраты превышают выручку, деятельность предприятия даже не окупается.

На затраты оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Внешние факторы: политические и правовые, экономические, социальные и культурные, технологические. Внутренние факторы: отраслевая принадлежность предприятия, состав и структура выпускаемой продукции, ее доля в спросе, размер уставного капитала предприятия, динамика и структура расходов производства, состояние имущества.

Основываясь на бухгалтерскую отчетность ПАО "АвтоВАЗ" предыдущих лет и методе оптимальных решений, в начале 2016 года был составлен прогноз минимальных затрат в 2016 году, а также рассчитано приблизительное значение выручки. 27 июля 2016 года на сайте АвтоВАЗа была опубликована бухгалтерская отчетность за 1 полугодие 2016 года (по состоянию бухгалтерского баланса на 30 июня 2016 года). Данные прогноза минимальных затрат, приблизительные данные за 2016 год и относительные отклонения сведены в табл. 1. Все расчеты были произведены в Excel.

Таким образом, ожидается, что по сравнению с оптимальным производством (минимальные затраты и максимально возможная при этом выручка) ожидаемая выручка будет ниже на 9,238%; а затраты увеличатся на 11,334%, в том числе материальные затраты на 13,667%, расходы на оплату труда на 2,728%, амортизационные отчисления на 12,047%, утилизационный сбор на 8,804%, отчисления на соц. нужды на 6,206%, прочие затраты на 3,894%, изменение остатков НЗП и ГП на 10,454%.

* Научный руководитель - **Наумова Ольга Александровна**, кандидат экономических наук, доцент.

Таблица 1

Минимальные и примерные затраты "АвтоВАЗа" в 2016 г., млн руб.

Показатели	2016 (минимальные затраты)	1 полугодие 2016 г.	2016 (приближительное значение)	Относительные отклонения
Материальные затраты	142175,742	80803,62305	161607,2	1,13667
Расходы на оплату труда	18770,361	9641,1805	19282,36	1,02728
Амортизационные отчисления	12525,6382	7017,3191	14034,64	1,12047
Утилизационный сбор	6474,199	3522,0995	7044,199	1,08804
Отчисления на соц. нужды	5082,695176	2699,062588	5398,125	1,06206
Прочие	17976,26352	9338,13176	18676,26	1,03894
Изменение остатков НЗП, ГИ	1085,667	599,5835	1199,167	1,10454
Всего затрат	204108,415	113621	227242	1,11334
Выручка	196791,585	89306	178612	0,90762

Также была оценена затратноёмкость минимальных затрат и ожидаемых на 2016 год. Данные представлены в табл. 2.

Таблица 2

Затратноёмкость, млн руб.

Показатели	2016 г. (прогноз)	2016 г.
Общая затратноёмкость	1,037089903	1,272266141
Мат.затраты/выручку	0,722468606	0,904795009
з/п+соц. отчисления на выручку	0,121209737	0,138179328
амортизация/выручку	0,063649257	0,078576121
утилизац сбор/выручку	0,032898759	0,039438554
прочие/выручку	0,091346708	0,104563319
Изменение остатков нзп/выручку	0,005516837	0,00671381

Методом факторного анализа, а именно цепными подстановками, рассчитаем причины отклонений затратноёмкости.

Общая затратноёмкость(Z) = (мат.затраты(M)+зарплата и отчисления на соц. нужды(L)+амортизация(A) +утилизац.сбор(U)+ прочие(P)+изменение остатков НЗП(N))/Выручку(V)

Результаты факторного анализа изменений величины затрат представлены в табл. 3.

Результаты факторного анализа

Фактор	Влияние	
	Абсолютное, руб.	Относительное, %
Изменение материальных затрат	0,09874154	41,98618904
Изменение З/П + соц.отчислений	0,004204601	1,787850915
Изменение амортизации	0,007668011	3,260538089
Изменение утилизационного сбора	0,002896465	1,231614785
Изменение прочих затрат	0,003557063	1,512509385
Изменение остатков НЗП	0,000576752	0,245242593
Изменение выручки	0,117531806	49,9760552
Общее изменение затратноности	0,235176238	100

За счет увеличения материальных затрат на 98,7 коп., что составило 41,986%; увеличения затратноности по зарплатам и социальным отчислениям на 0,42 коп., что составило 1,788%; увеличение амортизации на 0,77 коп., что составило 3,261%; увеличения утилизационного сбора на 0,29 коп., что составило 1,232%; увеличения прочих затрат на 0,36 коп., что составило 1,513%; увеличения остатков НЗП на 0,06 коп., что составило 0,245%; увеличения выручки на 11,75 коп., что составило 49,976%, по сравнению с прогнозируемым минимальным увеличилась общая затратноность на 23,52 коп.

Такое сильное отклонение затратноности от минимальных значений произошло по следующим причинам:

1) курс доллара постоянно изменяется, нестабильная экономическая и политическая ситуация для развития предприятия;

2) стоимость современного оборудования возросла;

3) произошел большой износ оборудования, амортизационные отчисления примерно увеличатся на 2427, 64 млн.руб. (в 2015 году они составили 11607 млн.руб., в 2016 они будут примерно равны 14034,64 млн.руб.);

4) по сравнению с 2015 годом спрос на продукцию снился на 12%, а по сравнению с 2014 годом - почти на 32%, убытки предприятия выросли втрое;

5) рабочие устраивают митинги из-за долгов по зарплате, происходят простои, данные события несут негативный социальный оттенок.

На данный момент затраты нельзя уменьшить через оптимизацию производства, но можно реализовывать больше продукции, получать больший доход от других операций (операции на рынке ценных бумаг и т.д.) для покрытия затрат и прекращения работы в убыток. Но за один год невозможно предприятию выйти из кризиса. Для того, чтобы дойти до ступени "выручка=затраты" и перейти это, необходимо рассматривать развитие "АвтоВАЗа" на ближайшие 5 лет и строить среднесрочные прогнозы по развитию предприятия.

1. Бухгалтерская отчетность "АвтоВАЗа". URL: www.info.avtovaz.ru (дата обращения: 23.10.2016).

2. Калюков Е., Асанкин Р. Продажи автомобилей в России упали в апреле до минимума за десять лет. URL: www.rbc.ru (дата обращения: 24.10.2016).

3. Ляликова А., Дербышева Н., Дзядко Т. Работники поставщика АвтоВАЗа перекрыли трассу из-за долгов по зарплате. URL: www.rbc.ru (дата обращения: 24.10.2016).

4. Мельник М.В., Соцкова С.И., Шатунова Г.А. Экономический анализ в схемах и таблицах. Самара, 2014.

5. Наумова О.А., Токарева Е.А. Развитие методики анализа деловой активности // Новое слово в науке: перспективы развития. 2015. № 4 (6). С. 261-263.

6. Ashmarina S.I., Kandrashina E.A. Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. Vol. 11. № 12. P. 148-152.

ECONOMIC COST ANALYSIS OF PJSC "AVTOVAZ"

© 2016 **Gerasimova Kristina Eduardovna**

Student

© 2016 **Sadykov Amir Zakirovich**

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: sseu-conf@mail.ru

Keywords: AvtoVAZ, the minimum costs, input intensities, revenue.

With a factor analysis method was calculated an input intensities of projected and minimal values of AvtoVAZ.

УДК 331.2

АНАЛИЗ СИСТЕМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА РЫНКЕ ПРОДАЖ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ПОВОЛЖСКОМ РЕГИОНЕ

© 2016 **Голухов Максим Александрович**

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: golyuhoff@mail.ru

Ключевые слова: стимулирование персонала, менеджер по продажам, конкурентные преимущества, системы мотивации и стимулирования.

Предметно рассматривается рынок продаж электрооборудования на примере Поволжского региона. Анализируется взаимозависимость мотивации менеджеров по продажам и финансового успеха компании, а также применяемые системы стимулирования, их положительные и отрицательные стороны.

Переход от индустриальной к инновационной экономике, предполагает снижения уровня производственного сектора, с одновременным увеличением сектора экономики, основанного на предоставлении услуг. Более глубокая интеграция в "общество потребления" диктует свои законы, которым рынок вынужден подчиняться. Основным поставщиком услуг становятся организации торговли, в самых разнообразных проявлениях, размерах и направлений деятельности. Крупнейшие ритейлеры (retailer (англ.) - розничный продавец) в лице многих транснациональных корпораций (Wal-Mart, Costco, Carrefour, Schwarz) очередной год подряд показывают огромные прибыли, измеряемые в сотнях миллиардов долларов. По объему прибыли с индустрией розничной торговли способны соперничать только фармакология и банковский сектор.

Основываясь на данной информации, можно сделать обоснованный вывод, что сектор продаж значительно превышает производственный и сырьевой сектор в объемах прибыли и в необходимых человеческих ресурсах. Поэтому проблема в области управления персоналом для организаций торговли стоит на одних из приоритетных позиций. Огромное количество штатных единиц, широкий спектр специализаций, высокая конкуренция и динамично развивающийся рынок, ставят проблему персонала на лидирующие позиции для руководства организации.

Проанализировав рынок розничной торговли, с точки зрения управления персоналом, мы получаем ряд основных трудностей для руководителей организаций:

- Огромная штатная численность персонала требует значительных затрат, направленных на подбор, набор, ведение кадровой документации и увольнение сотрудников;
- Высокая текучесть персонала снижает конкурентные преимущества компании на рынке;
- Отсутствие высокой квалификации сотрудников и сравнительно низкие требования к выполняемым обязанностям, сводят к минимуму ценность позиции, с точки зрения работника, стирая грань между работой в той или иной компании. Сотрудники не дорожат рабочими местами, конкуренты предлагают аналогичные условия, с аналогичными требованиями;
- Наличие в организации системы мотивации и стимулирования персонала, не соответствующей условиям и требованиям рынка.

Более подробно необходимо остановится именно на последней проблеме. Современные реалии рынка продаж диктуют достаточно жесткие условия: конкуренция, кризисная ситуация, динамичное развитие отрасли. Если в данных условиях не рассматривать персонал организации, как ее основной ресурс, то проблемы в этой отрасли в конечном итоге приведут к необратимым последствиям для бизнеса. Как и в любом бизнесе, торговля не является исключением, одно из основных конкурентных преимуществ компании - ее имя, бренд, репутация. А главным представителем, "лицом" компании является ее персонал, который может быть заинтересован и мотивирован в создании и поддержании положительного имиджа компании, в создании конкурентных преимуществ, а может и не иметь подобной мотивации. Именно поэтому мотивация персонала напрямую направлена на создание положительной репутации и превращении ее в основное преимущество компании не только в отрасли, но и на рынке в целом.

Можно проследить четкую зависимость между стимулированием персонала и уровнем прибыли компании. Заинтересованный персонал будет выскидывать возможности для

поддержания репутации компании, повышения собственных профессиональных навыков, превращая их в возможность увеличения собственной прибыли и компании в целом. Именно поэтому стимулирование менеджеров по продажам, как основного звена сектора торговли, является ключевой задачей не только для отдела управления персоналом, но и для всего руководства организации в целом. Рассматривать глобально системы стимулирования персонала не предоставляется возможным, поэтому для более детального анализа мы сегментируем критерии поиска до Поволжского региона и рынка продаж электротехнического оборудования.

На рынке Поволжья основные объемы в сфере продаж электрооборудования принадлежит трем федеральным компаниям: ЭТМ, Русский Свет, Минимакс. Они делят между собой 85% объема продаж, остальное принадлежит мелким локальным поставщикам. Тенденция последних пяти лет показывает, что рынок вытесняет мелких неофициальных дилеров, оставляя место за сертифицированными дистрибьютерами. Данная закономерность отчетливо отображена в таблице. Несмотря на достаточно большой объем продаж, крупные федеральные компании испытывают серьезные проблемы с построением и внедрением действенной системы мотивации и стимулирования персонала, в первую очередь менеджеров по продажам.

Динамика доли продаж электрооборудования в Поволжье по крупнейшим поставщикам

Год	Доля продаж, %			
	ЭТМ	Русский Свет	Минимакс	Локальные поставщики
2011	28	24	21	27
2012	28	26	24	22
2013	33	24	24	19
2014	27	30	26	17
2015	35	22	28	15

Вот основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться службам управления персоналом и руководству организаций:

- Необходимость постоянных корректировок и модернизаций данных систем, с учетом влияния рынка и конкурентной среды;
- Необходимость учета большого количества факторов, при формировании систем стимулирования;
- Необходимость постоянных корректировок на основании обратной связи от самих менеджеров по продажам и их линейных руководителей.

В данный момент активно используются три основные системы стимулирования менеджеров по продажам. Проанализировав их, мы выявили положительные и отрицательные стороны каждой из них.

Первая система основана на прямой зависимости бонусной составляющей от ежемесячного товарооборота отдельно взятого менеджера, без учета дополнительных вводных данных. Плюсы данной системы очевидны для самого сотрудника, ввиду того, что она максимально прозрачно отражает структуру доходов менеджера. С точки зрения организации данная система является наиболее уязвимой, потому что она не включает большое количество дополнительных факторов (рентабельность, клиентская база, зона

присутствия компании на рынке, финансовые риски). При использовании данной системы множество факторов, которые могли бы стать конкурентным преимуществом компании, просто не берутся в расчет и не используются.

Вторая система основана на зависимости премиальной составляющей от балансовой прибыли, полученной менеджером по продажам за период. Данная система имеет больше плюсов перед первой, так как включает в себя обширную статью затрат, понесенных компанией и компенсируемых за счет вознаграждения менеджера. Минусом является те же самые потенциальные конкурентные факторы, которым не уделяется должного внимания со стороны сотрудника, в виду того, что они не влияют на его премиальную составляющую.

Третья система основывается на дроблении премиальной составляющей на равные доли в зависимости от выполненных задач. Перед менеджером ставятся задачи по выполнению плановых показателей на следующих направлениях деятельности: товарооборот, сокращение финансовых рисков (работа с задолженностями), рентабельность продаж, расширение количества и качества клиентской базы, расширения зоны присутствия и другие. Выполнения показателей по каждой из задач приносит фиксированную часть премиальной составляющей. Данная система имеет значительно больше плюсов по сравнению с предыдущими. Развитие каждого направления приносит гарантированную прибыль компании, а, следовательно, и менеджеру. Применение, систематическая корректировка на основе изменений рынка и конкурентной среды данной системы стимулирования персонала позволит руководству компании получить квалифицированных специалистов, снизить текучесть кадров и получить возможность трансформации персонала в конкурентное преимущество компании.

Наличие значительного количества сравнительных преимуществ данной системы не может предоставлять ее в качестве эталона для повсеместного применения. Стимулирование менеджеров по продажам является значительной проблемой в условиях современного рынка и для создания идеальной системы стимулирования компании затрачивают ощутимые части своего бюджета. Создание и внедрение успешно действующей системы стимулирования персонала принесет более значимые дивиденды, по сравнению с затраченными средствами.

1. Артемов О.Ю., Овчинникова Н.В. Исследование современных методов подготовки руководителей и менеджеров // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2012. № 10. С. 26-37.

2. Богатырева И.В. Особенности использования коллективных форм организации, оплаты и стимулирования труда в разных условиях хозяйствования // Современные тенденции в образовании и науке : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф., 31 окт. 2013 г. : в 26 ч. Ч. 8. Тамбов, 2013. С. 16-18.

3. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник - самый эффективный ресурс компании : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2015. С. 11.

4. Голюхов М.А., Богатырева И.В. К вопросу совершенствования стимулирования персонала в организациях розничной торговли // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. Ч. 3. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 77-79.

5. URL: <http://www.etm.ru> (дата обращения: 05.11.2016).

THE ANALYSIS OF THE INCENTIVE SCHEMES ON ELECTRICAL EQUIPMENT SALES MARKET IN THE VOLGA REGION

© 2016 Golyuhov Maksim Aleksandrovich
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: golyuhoff@mail.ru

Keywords: promotion, sales manager, competitive advantages, motivation and incentive systems.

The article examines the subject of electrical sales market on the example of the Volga region. Dependence motivation of sales managers and financial success of the company, as well as the systems used to promote their positive and negative sides.

УДК 339.14:661.12

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2016 Гончарова Александра Евгеньевна
магистрант
Волгоградский государственный технический университет
E-mail: 15_sandra_95@mail.ru

Ключевые слова: фармацевтический рынок, тенденции и перспективы, развитие фармацевтического рынка.

Рассмотрены основные тенденции развития фармацевтического рынка Российской Федерации, а также проблемные аспекты развития компаний на фармацевтическом рынке.

Фармацевтический рынок Российской Федерации обеспечивает население страны социально значимой продукцией¹. Он может быть охарактеризован большим количеством показателей², отражающих его современное состояние, конкурентоспособность на международном уровне³, что связано с процессами интернационализации мировой экономики⁴. Фармацевтический рынок Российской Федерации представляет собой отрегулированный механизм распределения изделий медицинского назначения и лекарственных препаратов от производителя к потребителю посредством использования розничных и оптовых поставщиков. Аптечные учреждения выступают в качестве розничных поставщиков⁵, дистрибьюторы выступают в качестве оптовых поставщиков. Процесс оказания медицинской помощи населению представляет собой необходимость обеспечения лекарственными средствами⁶, что является главной составляющей данного процесса.

Фармацевтический рынок в 2015 году демонстрировал противоположный тренд с ростом курса доллара и евро: чем выше стоила валюта в рублевом выражении, тем ниже был прирост фармацевтического рынка к аналогичному периоду 2015 года. Критического уровня своего "падения" рынок достиг в 4 квартале 2015 года, когда показатели даже в стоимостном выражении были ниже, чем в 4 квартале 2014 года. Объем фармацевтического рынка России в 2015 году достиг 1259 млрд рублей, что на 9,3% выше, чем годом ранее. В 2015 году объемы продаж лекарств в натуральном выражении продолжили падать и сократились на 4,2% и составили 5,1 млрд упаковок.

Соотношение импортных и отечественных лекарственных средств в на фармацевтическом рынке Российской Федерации свидетельствует о трехкратном превышении в стоимостном выражении лекарственных средств иностранного производства над отечественными. Но, несмотря на снижение темпов, реклама лекарственных средств в 2015 году по сегменту "фармацевтика"⁷ удерживала лидирующие позиции на рекламном рынке Российской Федерации. Пока же российский фармацевтический рынок остается импортозависимым. Поэтому первые места в рейтинге производителей занимают иностранные компании: "Sanofi", "Bayer", "Novartis".

ТОП-10 производителей по объему аптечных продаж, 2015 г.

№ п/п	Фирма-производитель	Стоимостной объем, млн руб.	Прирост стоимостного объема, %	Доля, %
1	"Sanofi"	28033	-0,1	5,0
2	"Bayer"	26480	5,1	4,7
3	"Novartis"	25886	0,5	4,6
4	"Servier"	19502	2,2	3,5
5	"Glaxosmithkline"	18139	-0,3	3,2
6	"Takeda"	17845	7,1	3,2
7	"Teva"	16890	8,6	3,0
8	"Berlin-Chemie"	15979	8,5	2,8
9	"Отисифарм"	15580	8,2	2,8
10	"Gedeon Richter"	14451	16,7	2,6

Источник: Аналитический обзор рынка от DSM Group. 2016 г. URL: http://gmpnews.ru/wp-content/uploads/2016/05/Annual_report_2015_DSM.pdf.

Первые результаты в импортозамещении и увеличении доли отечественных препаратов стали заметны в 2016 году⁸. Доля отечественных ЛП выросла на 4% и составила 27% по итогам года. В области инновационных и дорогостоящих позиций, в сегменте льготного лекарственного обеспечения доля российских лекарств выросла с 13% в 2015 году до 26% в 2016 году. Заметим, что в рамках программы импортозамещения "Фарма-2020" ведется реализация 130 государственных проектов по разработке лекарственных препаратов в России, которые в будущем позволят увеличить долю присутствия российских производителей на внутреннем рынке.

Для дистрибьюторского и аптечного звена основным трендом 2015 года стала консолидация⁹, но причины ее различны. Состав основных дистрибьюторов изменился. За 2015 год с рынка ушли 2 крупных игрока, которые входили в TOP-20: "Ориола" и "Импе-

рия-Фарма". Освободившуюся нишу заняли крупнейшие российские дистрибьюторы, тем самым доля ТОР-3 компаний выросла с 45% до 49%. В 2015 году лидером по объему продаж остался дистрибьютор "Катрен", увеличив долю до 20%. Второе место у дистрибьютора "Протек" с долей 18%. ТОР-3 в 2015 году замыкает дистрибьютор "Роста". В 2015 году в аптечном звене продолжился процесс слияний и поглощений¹⁰, в некотором роде год стал рекордным по количеству заключенных и анонсированных сделок. Лидером в процессах консолидации стала компания "Аптечная сеть 36,6".

Таким образом, в результате проведенного анализа основных тенденций развития фармацевтического рынка Российской Федерации, автором статьи была выявлена перспектива развития фармацевтического рынка, которая непосредственно связана с нуждой потребителя быть здоровым, что в свою очередь выражается в удовлетворении потребности в лекарственных средствах и изделиях медицинского назначения. Высокая социальная приоритетность рынка фармацевтической продукции сочетается с низкой эластичностью спроса, что позволяет относить фармацевтический рынок в категорию социально-значимых рынков.

¹ См.: Измайлов А.М., Стрельцов А.В. Системный подход к повышению конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 27-29;

Измайлов А.М. Подход к оценке конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4. С. 537-539.

² См.: Кунев С.В., Кунева Л.В., Мальченков Е.Н. Продвижение фармацевтической продукции: проблемы современных моделей и инструментов // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16283>;

Кунев С.В., Кунева Л.В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.

³ См.: Чебыкина М.В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 9-10. С. 78-79;

Чебыкина М.В. Анализ современной модели конкуренции // Известия высших учебных заведений. 2013. № 2 (16). С. 90-94.

⁴ См.: Косякова И.В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития // Проблемы экономики. 2007. № 1. С. 146-152;

Косякова И.В., Яковлев Г.И. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (117). С. 48-55.

⁵ См.: Матвеева О.П., Шлячкова С.Ю. Управление ассортиментом товаров аптечных организаций: теоретический аспект // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2007. № 2. С. 68-81;

Шлячкова С.Ю. Маркетинговые аспекты управления ассортиментом товаров аптечных организаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Белгород, 2007.

⁶ Пушкарев О.Н., Евстратов А.В. Оптимизация структуры аптечной сети // Вестник экономики, права и социологии. 2016. № 1. С. 62-66.

⁷ Дубова Ю.И., Евстратов А.В., Заруднева А.Ю. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России : монография. Волгоград : ВолгГТУ, 2015.

⁸ См.: Евстратов А.В., Рябова Г.А. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 1 (180). С. 64-69;

Евстратов А.В., Рябова Г.А. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 49-54.

⁹ Евстратов А.В., Игнатъева В.С. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации // Экономика: теория и практика. 2016. № 1 (41). С. 35-40.

¹⁰ Евстратов А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 32-37.

KEY TRENDS AND PROSPECTS ON THE PHARMACEUTICAL MARKET IN RUSSIAN FEDERATION

© 2016 Goncharova Alexandra Evgenyevna

Undergraduate

Volgograd State Technical University

E-mail: 15_sandra_95@mail.ru

Keywords: pharmaceutical market, trends and prospects, development on the pharmaceutical market.

This paper deals with the main trends on the pharmaceutical market in Russian Federation, as well as the problematic aspects of the development of companies in the pharmaceutical market.

УДК 311:331.5

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2016 Горлина Ольга Андреевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: gag13@mail.ru

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, безработица, уровень занятости и безработицы.

Проведен сравнительный анализ основных показателей рынка труда Российской Федерации и Самарской области за 2010-2015 гг.

Рынок труда является одним из самых чувствительных индикаторов уровня развития и текущего состояния экономики любой страны и региона¹. Показатели занятости и безработицы входят в число ключевых макроэкономических показателей, на основании которых оцениваются текущие тенденции и перспективы роста экономики, инвестиционная привлекательность стран и регионов, риски и возможности для развития бизнеса².

Рассмотрим статистические данные по занятости и безработицы населения в Российской Федерации за 2010-2015 гг.

Таблица 1

Численность рабочей силы и безработных в Российской Федерации, тыс. чел.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Численность рабочей силы	75477,9	75779	75676,1	75528,9	75428,4	76587,5
Численность безработных	5544,2	4922,4	4130,7	4137,4	3889,4	4263,9

Анализ представленных данных показал, что за 2010-2015 гг. численность рабочей силы увеличилась на 1109,6 тыс. чел. или на 1,5%, а численность безработных уменьшилась на 1280,3 тыс. чел. или на 23%.

Уровень безработицы в Российской Федерации за исследуемый период снижался с 7,4% до 5,6 % благодаря активной государственной политики в сфере занятости населения (рис. 1). Средний уровень безработицы составлял 5,9 %.

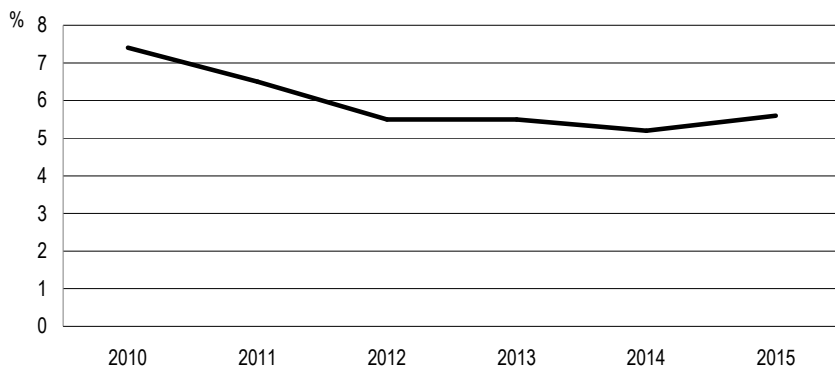


Рис. 1. Уровень безработицы в Российской Федерации за 2010-2015 гг.

Сравнение данных о гендерной структуре безработных, рассчитанных по методологии МОТ и по данным службы занятости, показывает, что количество безработных мужчин за период 2010-2015 гг. превышает количество безработных женщин³ (табл. 2).

Таблица 2

Численность безработных по полу в Российской Федерации, тыс. чел.

Пол безработных	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Мужчины	3034	3684	2250	2242	2123	2296
Женщины	2510	2238	1881	1896	1766	1945

Анализ показал, что в РФ безработных мужчин больше, чем женщин. Женщины, утрачивая профессионально-квалификационные знания и трудовые навыки, готовы работать за более низкую заработную плату в отличие от мужчин.

На рынке труда востребованы профессии в бюджетных организациях (медсестры, учителя, воспитатели, уборщики служебных помещений и др.), в сфере обслуживания - продавцы-кассиры, парикмахеры, повара, которые в основном занимают женщины.

В настоящее время распространена молодежная безработица (13 %), поскольку работодатели хотят брать работника с опытом работы.

Полную картину состояния рынка труда в России невозможно представить без учета и анализа безработицы как социально-экономического явления в субъектах РФ.

Самарская область - субъект Российской Федерации, входящий в состав Приволжского федерального округа. Самарский регион входит в двадцатку субъектов Российской Федерации с наименьшей численностью безработных.

За последние годы экономика Самарской области в целом сохраняла позитивную динамику развития.

Таблица 3

Численность рабочей силы и безработных в Самарской области, тыс. чел.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Численность рабочей силы	1755,8	1751,0	1747,7	1747,2	1757,9	1758,1
Численность безработных	101,2	88,5	60,0	55,7	53,1	60,1

Как видно из таблицы, численность рабочей силы увеличилась на 2,3 тыс. человек или 0,1%, а численность безработицы уменьшилась на 41,1 тыс. человек или на 40,6%.

Средний уровень безработицы в Самарской области за исследуемый период имел тенденцию к снижению и составлял 3,9% (рис. 2).

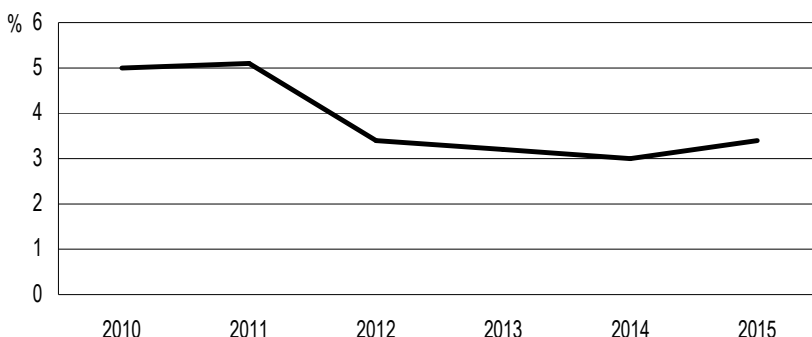


Рис. 2. Уровень безработицы в Самарской области за 2010-2015 гг.

В 2015 года, уровень занятости составлял 71,0%, что превышало средний показатель в целом по Российской Федерации (69,1%) и Приволжскому федеральному округу

(68,9%). При этом уровень общей безработицы (по методологии Международной организации труда) был равен 3,4% и был ниже, чем в целом по РФ (5,6%) и ПФО (4,8%)⁴.

При сравнении данных о количестве безработных мужчин и женщин можно сделать вывод, что количество безработных мужчин за период 2010-2015 гг. превышает количество безработных женщин (табл. 4).

Таблица 4

Численность безработных по полу в Самарской области, тыс. чел.

Пол безработных	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Мужчины	54,3	51,9	33,7	30,1	29,5	31,7
Женщины	46,8	36,6	26,3	25,6	23,6	24,5

С годами происходит уменьшение количества безработных, как мужчин, так и женщин. При этом безработных мужчин больше, чем женщин.

В настоящее время востребованы рабочие профессии: грузчики, газосварщики, слесари, токари, водители с определенными категориями. На данные вакансии мужчины не хотят трудоустроиваться, так как требования к условиям работы у мужского населения выше, чем у женщин.

Правительству Самарской области удержать рост напряженности на региональном рынке труда удастся благодаря реализации государственной программы "Содействие занятости населения Самарской области на 2014-2020 годы"⁵, а также дополнительным мероприятиям в сфере занятости населения, направленным на снижение напряженности на рынке труда. По объему привлекаемых федеральных средств на их реализацию наш регион занимает второе место среди субъектов РФ.

Таким образом, рынок труда является динамической системой, и для его стабилизации необходимо проводить меры, направленные на увеличение уровня занятости и снижение безработицы.

Наряду с традиционными методами и средствами вывода российского рынка труда из состояния стагнации повышается роль и значение статистического инструментария научного обоснования программ содействия занятости населения, учитывающих особенности демографического и социально-экономического развития территорий⁶.

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

² О занятости населения в Российской Федерации : закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016, с изм. от 11.10.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60.

³ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. URL: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru.

⁴ Баканач О.В., Проскурина Н.В. Статистический анализ безработицы в Российской Федерации в разрезе федеральных округов // Системное управление. Саранск, 2016. № 2 (31). URL: <http://sisupr.mrsu.ru>.

⁵ Об утверждении государственной программы Самарской области "Содействие занятости населения Самарской области на 2014-2020 годы : постановление Правительства Самар. обл. от 27.11.2013 № 672. URL: <http://docs.cntd.ru/document/464006627>.

⁶ URL: <http://www.gks.ru>.

COMPARATIVE ANALYSIS OF INDICATORS OF THE LABOR MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE SAMARA REGION

© 2016 Gorlina Olga Andreevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: gag13@mail.ru

Keywords: labor market, labor power, unemployment, level of employment and unemployment.

In article the comparative analysis of the main indicators of the labor market of the Russian Federation and the Samara region is carried out.

УДК 332.81

ЖИЛИЩНЫЙ ФОНД ГОРОДСКОГО ОКРУГА КИНЕЛЬ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

© 2016 Гранкина Арина Александровна
старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: arina128@mail.ru

Ключевые слова: муниципальное образование, жилищное хозяйство, рынок жилья.

Представлен динамический анализ показателей, характеризующих развитие жилищного хозяйства в г.о. Кинель Самарской области. Проведено исследование ситуации на рынке жилой недвижимости г.о. Кинель Самарской области.

Исследование различных официальных источников, содержащих аналитические данные о развитии жилищного хозяйства и рынка жилой недвижимости муниципальных образований Самарской области, показало, что большинство информации в них посвящено городскому округу Самара. Аналитики недостаточно внимания уделяют изучению жилищных проблем периферийных территорий. В связи с тем, что г.о. Кинель считается городом-спутником областной столицы, достаточно привлекательным для постоянного проживания граждан, полагаем целесообразным провести исследование развития его жилищного фонда.

По состоянию на конец 2015 года на территории городского округа Кинель насчитывалось 10589 жилых домов, из которых 86,6% являлись индивидуально-определенными зданиями, а 13,4% - многоквартирными жилыми домами.

Общая площадь жилых помещений составляла 1520,9 тыс. м², что на 12% выше показателя 2011 года и на 3,4% выше показателя 2014 года. Общая площадь жилых помещений в жилых домах (индивидуально-определенных зданиях) в 2015 году составляла 726,7 тыс. м² или 47,8% от общей площади жилищного фонда г.о. Кинель.

По своей структуре жилой фонд многоквартирных домов представлен следующим образом: 26,9% составляют однокомнатные квартиры, 46,3% - двухкомнатные квартиры, 23,3% - трехкомнатные квартиры, 3,5% - четырехкомнатные квартиры.

Одним из важнейших показателей оценки качества жизни населения является обеспеченность жилыми помещениями в среднем на одного человека. Таким образом, если в 2011 году в г.о. Кинель значение данного показателя¹ составляло 24,6 м², то в 2015 году он увеличился на 7,7%, достигнув величины 26,5 м². Это объясняется тем, что ежегодно увеличивается ввод в действие жилых домов. За последние пять лет ввод в действие общей площади жилых помещений в расчете на 1000 жителей увеличился на 83,8%, достигнув значения 1020 м².

Основная часть жилищного фонда г.о. Кинель возведена в период 1971-1995 годы (37%) и после 1995 года (35,4%). Доля жилищного фонда, построенного до 1920 года, в 2015 году составляла 1,2%, построенного за 1921-1945 годы - 2,4%.

72% площади жилых помещений имеют износ 0-30%; 22,7% площади изношено в пределах 31-65%; 2,7% площади изношено в пределах 66-70%; 1,2% площади - имеет износ свыше 70%.

Удельный вес ветхого жилья в 2015 году составлял 4,1% (максимальный показатель среди всех городских округов Самарской области). В то же время за последний год произошло сокращение анализируемого показателя на 0,2 п.п. по отношению к предыдущему периоду.

В ветхом жилищном фонде по состоянию на конец 2015 года проживали 2550 человек (из них 1933 человека - 75,8% проживали в многоквартирных жилых домах). Общая площадь ветхих многоквартирных домов по состоянию на конец 2015 года составляла 43,1 тыс. м² (208 домов).

В 2015 году 1,1 тыс. м² жилой площади в г.о. Кинель были снесены по причине ветхости, в то же время на 58,4 тыс. м² жилищный фонд был увеличен за счет нового строительства.

Распределение жилищного фонда по материалу стен в исследуемом муниципальном образовании представлено следующим образом: 49,1% жилой площади приходилось на кирпичные дома, 23,5% - на деревянные дома, 16,6% - на панельные дома, 7,1% - на блочные дома, 0,2% - на монолитные дома, 0,3% - на смешанные, 3,2% - на прочие.

В 2015 году удельный вес общей площади жилищного фонда, оборудованной водопроводом, составил 76,7% (в том числе, централизованным 61,5%), водоотведением - 77,1% (в том числе, централизованным 50%), отоплением - 99,6%, горячим водоснабжением - 65,8% (в том числе, централизованным, 3%), ваннами (душем) - 65%, газом - 96,6%, напольными электрическими плитами - 0,5%. Удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной одновременно всеми видами инженерных коммуникаций в 2015 году составлял 65,8%.

Большую роль в развитии городского округа играет обеспечение жилищных прав жителей городского округа, в том числе, путем исполнения отдельных государственных полномочий по обеспечению жилыми помещениями отдельных категорий граждан.

На учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий в 2016 году в г.о. Кинель состоят 1142 семьи, что на 9,3% ниже показателя 2011 года и на 10,4% ниже показателя 2014 года. В структуре нуждающихся 49,9% составляют молодые семьи, 31,3% - малообеспеченные семьи, оставшиеся 18,8% - участники ВОВ и их семьи, труженики тыла, инвалиды и семьи, имеющие детей-инвалидов, дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, многодетные семьи, работники органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений, вынужденные переселенцы и граждане, проживающие в ветхом и аварийном жилом фонде.

Всех нуждающихся граждан (при существующих темпах улучшения жилищных условий и при условии нулевого роста количества нуждающихся) удастся обеспечить жильем ориентировочно за ближайшие 10 лет. Это довольно длительный срок, способный серьезно повлиять как на рынок недвижимости, так и на демографические показатели г.о. Кинель. Например, в результате социологических исследований, проведенных в последние годы, выявлены основные причины, влияющие на мотивацию молодежи в создании семьи. Анализ ситуации показал, что 85% молодых семей без поддержки объективно не могут получить доступ на рынок жилья, так как они не имеют достаточных накоплений.

В рамках данного исследования автором также была исследована ситуация на рынке жилья г.о. Кинель. Коэффициент активности (отношение количества предложений к количеству жителей) рынка жилья по состоянию на август 2016 года составлял 3,3, в то время как в конце 2015 года он достигал значения 4,7; в декабре 2014 года - 3,4. Исследования показывают, что в декабре 2015 года и августе 2016 года по показателю активности рынка г.о. Кинель был близок к г.о. Самара.

Соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. метра и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек в г.о. Кинель в 2015 году составило 3,6 года, сократившись за последние пять лет на 0,2 года. В свою очередь, это свидетельствует об увеличении уровня доступности жилья, приобретаемого гражданами на рынке.

По состоянию на конец 2014 года в г.о. Кинель предложение вторичной жилой недвижимости составляло 188 единиц, по состоянию на конец 2015 года - 267 единиц, в августе 2016 года - 187 единиц.

Наибольший объем предложения на вторичном рынке жилой недвижимости сосредоточен в сегменте двухкомнатных и трехкомнатных квартир. Таким образом, на вторичном рынке г.о. Кинель в августе 2016 года двухкомнатных квартир было выставлено к продаже на 31,6% больше, чем однокомнатных, и на 64,6% больше, чем трехкомнатных.

Несмотря на то, что однокомнатных квартир на рынке жилой недвижимости г.о. Кинель представлено меньше всего, средняя удельная стоимость одного квадратного метра на них является значительно выше (44085 рублей), чем на двухкомнатные (40152 рубля) и трехкомнатные квартиры (38750 рублей)². Таким образом, в августе 2016 года квадратный метр в трехкомнатной квартире был на 12% дешевле, чем в однокомнатной, и на 3,5% дешевле, чем в двухкомнатной квартире.

Резюмируя вышесказанное, следует заключить, что для г.о. Кинель характерно обновление жилищного фонда, рост уровня обеспеченности жилой площадью, а также увеличение степени доступности жилья для граждан.

¹ Паспорт социально-экономического развития городского округа Кинель Самарской области по итогам 2015 года (официальные данные Администрации городского округа Кинель Самарской области).

HOUSING URBAN OF KINEL SAMARA REGION DISTRICT: CURRENT TRENDS OF DEVELOPMENT

© 2016 Grankina Arina Alexandrovna
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: arina128@mail.ru

Keywords: municipal, housing, housing market.

The article presents a dynamic analysis of indicators characterizing the development of housing in the city of Kinel Samara region. The investigation of the situation on the residential real estate market of the city Kinel Samara region.

УДК 330.11

CREATIVE ECONOMY AS AN ECONOMY OF THE XXI CENTURY

© 2016 Gromova Tatyana Vladimirovna
Doctor of Pedagogical Sciences, Professor
© 2016 Kornilova Ksenia Alekseevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: gromova73@yandex.ru, kornilova73@yandex

Keywords: creative economy, technology, talent, tolerance, human potential.

The article considers a new economic sector, which is popular in English-speaking countries today. Interest in the study of the creative economy appeared in Russia, especially among students, representatives of the creative class. The paper presents the results of a poll showing that 58% of respondents are interested in this sector of the economy, its development in Russia. But it notes that 85% of respondents are familiar only with the foreign literature on the subject.

The concept "creativity" has appeared in our lives: we're looking for and buying creative things, visit exhibitions and creative read books. People of completely different professions, levels of education and income are speaking about creativity.

The society of the twenty-first century enters the post-industrial stage of economic development; people do not strive for industrialization and the production of material goods. The sphere of knowledge and intelligence is a special field of Economics, which in the modern economic literature has received the name of "creative economy"

The relevance of the study "creative economy" today is that it is a modern and very fast developing sector of the economy, which occupies the leading place in the economy of English-speaking countries.

The purpose of this paper is to define the creative economy in the contemporary innovative development of the developed countries. Objectives are based on the purpose: to identify patterns of the "creative economy", to study the phenomenon of its popularity and the prospects for its development in English-speaking countries and Russia. For this purpose a sociological study was carried out.

The term "creative economy" first appeared in the work of John Hawkins¹. The "creative economy" can change the modern economic - social situation of the population not only in the country but also around the world. This term quickly entered the vocabulary of economists and managers. Richard Florid the basis of the specificity of the concept of "creative economy"² put sign professions, type of employment employees in creative industries, their qualifications. It is Richard Florid who added the concept of the "creative class" into the theory of the "creative economy". Richard Florid notes that creativity is a special and unique system of three "T": "technology, talent and tolerance"³.

The Ministry of Culture, Information and Sport of the United Kingdom identified the "creative industries" as sectors which are based on personal creativity, skills and talents. Today in England there are created all conditions for a powerful sector of the "creative economy", the government covers 33%⁴

The most important values in this economic system are the ideas of intellectual property. The main element is the human potential. Manager in the "creative economy" includes the following distinctive features:

- high level of creative and intellectual training;
- availability and good development of prognostic and non-standard thinking;
- ability to work with modern information devices;
- possessing high level of communication skills;
- successful possession of the tools of social and psychological management of people

According to the forecasts of the UN Conference on trade and development, in the perspective 2020-2025 over 40% of the added value will be created mainly due to the intellectual (creative) factors of production.⁵

In Russia the term "Creative economy" appeared only in 2009, after translating the books: "Creative economy" by John Hawkins and the "Creative class," by Richard Florid⁶.

To learn about how Creative economy is popular in Russia, we conducted a sociological survey among students of 1 - 4 courses of SSUE, in the direction "Economics" (in total there were 50 students). This age group was chosen as it meets the parameters of the creative class as mobile and ready to receive new knowledge.

1. Are you familiar with this area of the economy: heard or read?

Do you know about the creative economic?

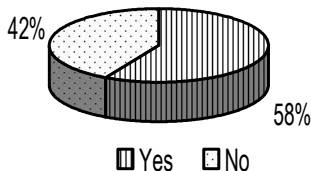


Fig. 1. The knowledge of the creative economy

As can be seen from the chart, more than half of the respondents have heard about this area, but the high percentage of respondents who are not faced with this term even once. Hence, the term itself is not enough clear and widespread even among the young.

2.

In the professional literature of which country did you come across this term?

In the literature, some of the country met this term?

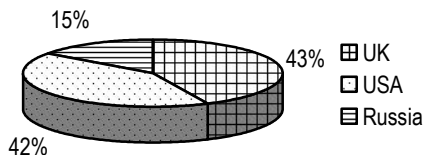


Fig. 2. Creative Economy in the literature

The survey confirmed the assumption that it was the United Kingdom and the United States are the leading countries in this field, while Russia is only beginning to use the term in the professional economics literature.

3. Do you think that Russia could become a new platform for its implementation?

Is Russia a new platform of creative economy?

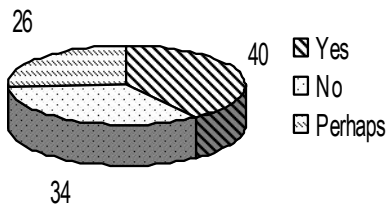


Fig. 3. Russia as a new platform

The majority of respondents believe that Russia is ready or prepared for possible innovations in the economy, the emergence of a new industry.

4. What are the objects in our city which already meet the requirements of the creative economy?

The series includes: coworking - centers - "Futuroom", "Perimeter"; anti - cafe "Plastiline" and "New Yorker"; as well as the "Victoria" gallery.

It's not surprising, these objects were called, in fact, a few years of their existence, they have become popular among the youth. "Creative" objects become a place of attraction of urban residents, attract tourists, as well as becoming a platform for investments. The modern "creative economy" as a new trend is becoming more and more urgent in countries around the world every year. . People should strive to be innovative, creative, thinking creatively, have a desire to grow and receive education. Russia is already beginning to join this field, several projects are operating, including in Samara.

Creative economy - industry, which is included in the scope of the services sector, the country considered tend to increase the production of GDP in this sector.

Table 1

GDP in the average service sector⁷

Countries that consider GDP by sector, in%	2013	2014	2015
USA	78,6	79	79,6
UK	71, 5	73,2	74,5
Russia	56,6	57,2	58,6

In the most general sense it should be noted that as a result of this work, it was found that creative solutions in the economy is the result of creative non-standard and often not-copied approaches in making managerial decisions. Creative solutions in the economy manifest themselves primarily in higher efficiency in the decision socially-economic problems and high efficiency of socio-economic activities.

¹ The Creative Economy // Business double issue. The 21st century corporation. 2000. 28 Aug. P. 1-5.

² Florida R. Creative Class. People who change the future. M. : Classic-XXI, 2007. P. 23-24, 90-91.

³ Landry Ch. Creative City. M. : Classic-XXI, 2009.

⁴ Fomin Q. What is the creative economy? 2015. URL: <http://blog.aweb.ua>.

⁵ Ivanov V.V., Grig I.I. International practice management condominiums on the basis of the creative economy mechanisms // Russian foreign trade bulletin. 2013. № 4. P. 47-52.

⁶ Human resources in the creative economy (international collective monograph) / A.A. Stepanov [et al.], M. : 11 format, 2014. 239 p.

⁷ Abramov E.G. The fourth wave or the creative economy as an economic era of the beginning of XXI century // Russian Entrepreneurship. 2012. № 2 (200). P. 72.

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА КАК СЕКТОР ЭКОНОМИКИ XXI ВЕКА

© 2016 Громова Татьяна Владимировна

доктор педагогических наук, профессор

© 2016 Корнилова Ксения Алексеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: gromova73@yandex.ru, kornilova73@yandex.ru

Ключевые слова: креативная экономика, технология, талант, толерантность, человеческий потенциал.

Рассматривается популярный в настоящее время в англоязычных странах новый экономический сектор - креативная экономика. Интерес к ее изучению появился и в России, преимущественно у студентов, представителей креативного класса. Представлены результаты социологического опроса, подтверждающие, что 58% респондентов заинтересованы в развитии данного сектора экономики в России, но отмечается, что 85% респондентов знакомы лишь с иностранной литературой по данной теме.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

© 2016 Гусакова Елена Павловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: elengus@inbox.ru

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, аграрный сектор, государственное регулирование.

Проведен сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта государственного регулирования инновационной деятельности в аграрном секторе экономики. Изучена практика формирования национальной и региональной аграрной инновационной политики.

Инновационная деятельность в сельском хозяйстве - это совокупность последовательных действий по созданию новой или улучшению сельскохозяйственной продукции, развитию технологий, систем управления на основе применения научно-исследовательских разработок или производственного опыта¹. В настоящее время ключевым фактором роста конкурентоспособности национальной аграрной экономики на мировом рынке является интенсивное инновационное развитие.

Формирование и стимулирование инновационной политики государства за рубежом происходит посредством реализации различных стратегий и организационно-экономических элементов. Государственная политика, базирующаяся на механизмах финансовой поддержки НИОКР, а также формах права на объекты интеллектуальной собственности получила наиболее широкое распространение². Анализ показывает, что из известных моделей инновационных систем по финансированию НИОКР основными являются участие в инновационных процессах бизнеса и льготное налогообложение науки.

Изучение зарубежного опыта показало, что общей тенденцией налоговой политики для большинства стран с развитой экономикой является рост налоговых льгот, обеспечивающих благоприятный инновационный климат.

Государственная поддержка науки и производственных инноваций - наиболее эффективная форма бюджетных вложений в сельское хозяйство в аграрно-развитых странах мира. Инвестиции в эту сферу имеют долгосрочную перспективу и наибольшую окупаемость - до 70%.

В настоящее время основным ориентиром инновационного развития АПК России является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, которая направлена на обеспечение роста экономики за счет инноваций. В рамках про-

граммы реализуются крупные инновационные проекты по строительству молочно-товарных ферм и животноводческих комплексов, мясокомбинатов, овощехранилищ, высоко - технологичных теплиц, систем капельного орошения и т.п. В то же время развивается инфраструктура экспорта зерна, мяса крупного рогатого скота при участии фермерских хозяйств³.

Важнейшей целью программы является перевод АПК к 2020г. на инновационный путь развития с повышением темпов роста производства и конкурентоспособности товаропроизводителей до уровня развитых стран, находящихся в похожих агроклиматических условиях.

Активизация инновационной деятельности в АПК должна быть направлена на освоение достижений науки и техники, которые станут основой повышения эффективности агропромышленного производства. Выступая как промежуточный результат научно-производственного цикла, научно-технические разработки и нововведения в результате практического использования превращаются в научно-техническую инновацию.

Однако, в настоящее время инновационный потенциал агропромышленного комплекса России используется только на 4-5% (в США на 50%). Доля наукоемкой продукции в АПК нашей страны не более 0,3% от общего объема, а в развитых аграрных странах более 20%⁴.

Сдерживающими факторами использования российскими сельхозтоваропроизводителями достижений науки и передового опыта являются: слабое управление научно-техническим прогрессом, отсутствие тесного взаимодействия государства и частного бизнеса, снижение госзатрат на аграрную науку, слабая подготовленность кадров, низкий уровень платежеспособного спроса на инновационную продукцию и др.⁵

Вместе с тем, для кардинальной смены модели экономического роста - с сырьевой на инновационную - необходимо сформировать систему внедрения инноваций, основанных на научных разработках. Главными факторами экономического роста должны стать прямые инвестиции в процесс создания и внедрения инноваций. Особая роль отводится малым инновационным фирмам, работающим в среде аграрных товаропроизводителей, которые, как свидетельствует мировой опыт, наиболее успешны в сфере инновационных услуг.

В Российской Федерации государством созданы практически все используемые в мире организационные формы поддержки инноваций. Однако, цепи создания инновационной продукции в России разорваны: фундаментальные исследования не трансформируются в прикладные, прикладные не превращаются в опытно-конструкторские разработки, а опытно-конструкторские разработки - в промышленную продукцию. Отсутствует эффективный организационно - экономический механизм управления инновационной деятельностью, побуждающий разработчика создавать инновационные проекты под реальный спрос и мотивирующий потребителя их внедрять в производство.

Инновационные процессы отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей. Регионы принимают активное участие в формировании инновационной политики, поскольку наиболее приемлемым является механизм косвенного стимулирования инновационного развития.

Регионы России характеризуются неравномерностью развития различных аспектов инновационных процессов и влияющих на них факторов, демонстрируя в этом отношении существенное разнообразие.

В соответствии с мировым опытом, в целях формирования благоприятной инновационной среды в регионах России активно создаются агротехнопарки, способствующие внедрению инновационных проектов в производство (Тамбовская, Ростовская, Воронежская, Новосибирская, Тульская, Белгородская области, Пермский край, Республика Бурятия)⁶.

Самарская область относится к регионам РФ, в которых сформирован комплекс необходимых условий для успешной модернизации и построения инновационной экономики. Регион находится на 25 месте среди субъектов Российской Федерации по уровню инновационного потенциала и в числе лидеров в Приволжском федеральном округе⁷.

Исследование инновационных процессов в деятельности сельскохозяйственных предприятий Самарской области показало, что их большая часть носит рационализирующий характер. Изменения связаны с внедрением новых элементов в уже используемых технологиях, или с повышением уровня использования биоклиматического потенциала растений и животных. Создана и успешно функционирует инфраструктура инновационной деятельности, состоящая из разнообразных институтов инновационного развития.

Анализ инновационной деятельности в России и развитых зарубежных странах позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на сдержанные темпы, происходит формирование национальной системы государственного регулирования инновационной деятельности в АПК с учетом лучших мировых практик.

В сложных экономических условиях предприятия АПК постепенно осваивают в практической деятельности новейшие технологии и научно-технические разработки, прогрессивные способы организации производства и методы управления ими. Этому в значительной степени способствует система государственной поддержки АПК и его инновационного развития.

¹ Инновационное развитие АПК субъектов Российской Федерации: опыт и проблемы / под ред. И.Г. Ушачева, И.С. Санду, В.Г. Савенко. М. : ООО "Столичная типография", 2008.

² Федоренко В.Ф., Буклагин Д.С., Аронов Э.Л. Инновационная деятельность в АПК: состояние, проблемы, перспективы. М. : ФГНУ "Росинформагротех", 2010.

³ Провидонова Н.В. Система развития инновационной деятельности в АПК России // Агропродовольственная экономика: URL: <http://apej.ru/article/01-03-16-2> (дата публикации: 21.03.2016).

⁴ Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России / Центр. экон.-мат. ин-т РАН. М. : Наука, 2011.

⁵ Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. Кинель : РИЦ СГСХА, 2016.

⁶ Найданова Э.Б. Инновации в агропромышленном комплексе России. URL: <http://novainfo.ru/article/3017>.

⁷ Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации / под ред. Л.М. Гохберга. Вып. 4. М. : НИУ ВШЭ, 2016. URL: <https://issek.hse.ru/data/2016/06/28/1115847925/RIR%202016.pdf>.

STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

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

Keywords: innovations, innovative activity, agrarian sector, state regulation.

The comparative analysis of domestic and foreign experience of state regulation of innovative activity in agrarian sector of economy is carried out. Practice of formation of national agrarian innovative policy is studied.

УДК 338.26

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПАО "МЕГАФОН"

© 2016 **Джулай Дарья Вячеславовна**
студент

© 2016 **Измайлов Айрат Маратович**
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: dashajuly343@gmail.com

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, рентабельность, ПАО "МегаФон", рекомендации, стабильность, анализ.

Проведен финансовый анализ ПАО "МегаФон". Рассмотрены основные показатели финансовой деятельности предприятия: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость и рентабельность. По итогам анализа сделаны выводы о финансовом состоянии компании, даны рекомендации по поддержанию стабильного положения.

ПАО "МегаФон" является одним из самым популярных операторов связи в России и занимает лидирующие позиции на рынке телекоммуникационных услуг на международном уровне. Компания и все ее дочерние фирмы осуществляют свою деятельность по всей территории России и в странах ближнего зарубежья. Общий объем абонентской базы по итогам 2015 года насчитывает порядка 76,8 миллионов абонентов.

Говоря об акциях компании, следует отметить, что они торгуются на биржах в Москве и Лондоне, а также с 2014 года внесены в котировальный список Московской биржи. ПАО "МегаФон" обладает самым высоким кредитным рейтингом во всей России.

Ключевым направлением ведения бизнеса ПАО "МегаФон" является принцип устойчивого развития. Именно этот принцип определяет подход компании к инновациям, а также к разработке и внедрению новых услуг и продуктов¹. Необходимым условием успешной реализации устойчивого развития компании является эффективное взаимодействие с заинтересованными сторонами². Подобные отношения строятся на принципах уважения, партнерства и равенства обеих сторон.

Социальной миссией компании ПАО "МегаФон" выступает устранение барьеров в общении людей и объединение их по всей стране, а также обеспечение быстрого доступа потребителей услуг к информации³.

Необходимость анализа финансового состояния предприятия обусловлена тем, что финансовое состояние является одной из самых важных характеристик эффективности экономической деятельности. Подобный анализ способен выявить на ранних стадиях какие - либо проблемы в области финансовой устойчивости ПАО "МегаФон" и помочь правильно разработать план его дальнейшего развития.

В рамках проведенного исследования были проанализированы такие финансовые показатели, как ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость и рентабельность компании ПАО "МегаФон"⁴.

Для анализа ликвидности были рассчитаны коэффициенты абсолютной и срочной ликвидности (табл. 1).

Таблица 1

Значение показателей абсолютной и срочной ликвидности

Показатели	2014 г.	2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,71	0,41
Коэффициент срочной ликвидности	0,82	0,55

Из полученных результатов видно, что коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году ниже, чем в 2014 году. Но в то же время он входит в рамки, когда значение считается достаточным (от 0,2 до 0,5). В 2014 году значение превышает верхнюю границу, что может говорить о неэффективном использовании денежных средств.

В 2015 году значения показателя срочной ликвидности находятся в пределах нормы, а в 2014 году превышают ее, что говорит о чрезмерном росте дебиторской задолженности и наличии невостребованных денежных средств.

Также, был рассчитан коэффициент платежеспособности компании за 2014 и 2015 годы (табл. 2).

Таблица 2

Значения коэффициента платежеспособности

Показатель	2014 г.	2015 г.
Коэффициент платежеспособности	0,6	0,55

Значения показателей за оба года находятся в пределах нормы, что говорит о достаточной платежеспособности компании ПАО "МегаФон", то есть возможности своевременного погашения не только текущих обязательств, но и всех долгов организации.

Для подробного анализа финансовой устойчивости предприятия были рассчитаны такие показатели, как коэффициент финансовой устойчивости, фондоотдача, коэффици-

ент оборачиваемости собственного капитала и коэффициент оборачиваемости денежных средств (табл. 3).

Таблица 3

Значения показателей финансовой устойчивости

Показатели	2014 г.	2015 г.
Коэффициент финансовой устойчивости	0,76	0,76
Фондоотдача	1,5	1,45
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,7	1,75
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	19,1	16,2

Так как значения коэффициента финансовой устойчивости за оба года превышает рекомендуемое значение, равное 0,75, то можно говорить об устойчивом финансовом состоянии организации.

Значения показателя фондоотдачи говорят о том, что на 1 рубль стоимости основных фондов компании ПАО "МегаФон" приходится 1,5 рубля стоимости предоставляемых услуг в 2014 году, и 1,45 рубля в 2015 году.

Значения, полученные в ходе расчета показателя оборачиваемости собственного капитала, говорят об эффективном использовании капитала компании, большая доля прибыли получена без участия заемных средств.

К тому же, в 2014 году оборот денежных средств ПАО "МегаФон" составлял 19 оборотов, а в 2015 году - 16 оборотов.

Снижение значений коэффициента говорит о снижении рациональности использования денежных средств, но, тем не менее, значение остается достаточно высоким, что обеспечивает финансовую устойчивость предприятия.

В завершении финансового анализа были рассчитаны показатели рентабельности компании, а именно рентабельность оборотных внеоборотных активов и чистая рентабельность (табл. 4).

Таблица 4

Значения показателей рентабельности

Показатели	2014 г.	2015 г.
Рентабельность оборотных активов	0,38	0,51
Рентабельность внеоборотных активов	0,1	0,12
Чистая рентабельность	0,12	0,16

Исходя из того, что значения показателей рентабельности оборотных и внеоборотных активов выше, чем среднее значение по отрасли, можно считать, что средства, вложенные в оборотные и внеоборотные активы, используются эффективно и имеют прибыль на каждый вложенный рубль оборотных активов 0,38 и 0,51 рубля в 2014 и 2015 годах соответственно, а на каждый вложенный рубль внеоборотных активов 0,1 и 0,12 рубля в 2014 и 2015 годах соответственно.

А также, на каждый рубль выручки в 2014 году приходилось 12 копеек чистой прибыли, а в 2015 году - 16 копеек⁵.

Исходя из всех полученных результатов можно констатировать достаточно стабильную ситуацию в компании ПАО "МегаФон". Показатели ликвидности имели незначи-

тельное отклонение от нормы в 2014 году, но в 2015 году ситуация стабилизировалась. Платежеспособность за оба года имеет нормальное значение, и тенденции к существенному изменению ситуации не наблюдается. Финансовая устойчивость также находится на допустимом уровне, а показатели рентабельности имеют значения выше среднеотраслевых. Руководству компании необходимо сохранять подобный уровень финансовой устойчивости, для чего рекомендуется проводить следующие мероприятия:

1. Периодическое отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей.
2. Выявление и реализация неликвидных активов.
3. Уменьшение доли заемного капитала и контроль за превышением темпов роста собственного капитала над темпами роста заемных.
4. Применение мер для повышения оборачиваемости основных средств компании.

¹ См.: Ашмарина С.И., Майорская А.С. Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 15-19;

Ashmarina S.I., Kandrashina E.A. Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 12. С. 148-152.

² См.: Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 77-83;

Ашмарина С.И., Зотова А.С. Организационно-экономические направления повышения готовности организаций к изменениям // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 12. С. 184-190.

³ О компании // ПАО "МегаФон". URL: <http://corp.megafon.ru/about> (дата обращения: 29.10.2016).

⁴ Татаровский Ю.А. Классификация показателей финансового состояния организации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 7. С. 111.

⁵ Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ПАО "МегаФон" за 2015 год.

FINANCIAL ANALYSIS OF PJSC "MEGAFON"

© 2016 Dzhulai Daria Viacheslavovna

Student

© 2016 Izmailov Airat Maratovich

Candidate of Economics, Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: dashajuly343@gmail.com

Keywords: financial analysis, financial stability, liquidity, solvency, profitability, PJSC "MegaFon", recommendations, stability analysis.

A financial analysis of PJSC "MegaFon" is carried out. The main indicators of financial activity: liquidity, solvency, financial stability and profitability are considered. As a result of the analysis of the conclusions about the financial condition of the company, recommendations for the maintenance of stability are given.

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА КОМПАНИИ

© 2016 Динукова Олеся Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Жирнова Ангелина Олеговна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: odinukova@yandex.ru, Lina_ya_1994@mail.ru

Ключевые слова: логистический сервис, уровень обслуживания, качество оказываемых услуг.

Раскрыто понятие логистического сервиса, необходимость его оптимизации, отражена зависимость затрат от уровня обслуживания.

Рассматривая тенденции развития российского рынка логистических услуг следует рассмотреть такие показатели, как качество оказываемых услуг и предлагаемый логистический сервис.

"Понятие логистического сервиса определяется как совокупность нематериальных логистических операций, обеспечивающих максимальный спрос потребителей в процессе управления логистическими потоками, при оптимальном уровне затрат"¹. Как правило, стремление любой компании - это минимизация своих издержек, но многие компании даже не задумываются о том, что погоня за прибылью и клиентом может привести к таким факторам, как: доминирование краткосрочных сделок в компаниях, невозможность занять более твердую позицию на рынке, нерациональное использование своих ресурсов. С другой стороны, определяющим фактором для клиента является цена. Для понижения конечной цены услуги логистические компании выбирают различные пути для снижения своих затрат, что зачастую приводит к падению уровня сервиса и потери конкурентных преимуществ².

Анализируя публикации по данной тематике можно прийти к выводу, что большинство предлагаемых наиболее эффективных решений не могут быть использованы в российской практике, как ввиду сложившейся специфики рынка, так и по причине особенностей менталитета, а так же географического и административного факторов, и, как следствие, инструменты, применяемые на иностранных рынках необходимо рассматривать скорее как теоретические, требующие значительной модернизации, а порой и переработки, нежели как руководство к действию на российском рынке.

Рассмотрим логистический сервис ЗАО "Медицинская компания ИДК". Компания была основана в 1992 году, стремительно развивается и занимает прочное место на рынке медицинских услуг. В 2006 году присоединяется к Группе Компаний "Мать и Дитя". Сегодня "Мать и Дитя" - это 4 ультрасовременных высокотехнологичных госпиталя; 19 клиник, обладающих мощными диагностическими и терапевтическими ресурсами, в 11 городах России; более 6000 квалифицированных специалистов, знающих и любящих свою работу; уникальный спектр медицинских услуг для всей семьи.

Логистический спектр компании очень большой, и все 19 клиник, расположенные по всей России (Москва, Самара, Уфа, Новороссийск и др.) связаны между собой. Компания

прилагает все усилия для того чтобы клиент (в данном случае пациент) остался довольным всем: обслуживанием, обстановкой, оборудованием, квалификацией персонала и т.д.

Существует три составляющие оптимизации логистического сервиса: возможности компании, миссия компании, требования клиентов. Миссия компании: "Мы служим сохранению и улучшению здоровья человека"³, то есть цель компании предоставить услугу самым лучшим способом, инновационным оборудованием.

ЗАО МК ИДК это компания, устоявшая в условиях неопределенности на российском рынке, главными конкурентами которой являются медицинские компании: Медгард, Матрешка Плаза. Любая компания не застрахована от влияния внешних и внутренних факторов среды и появления дополнительных затрат на предоставление услуг, что приводит к повышению цен на выборочные услуги. Поэтому менеджменту компании необходимо регулярно отслеживать любые изменения на рынке и принимать решения об использовании новых методов в обслуживании своих клиентов.

Для чего следует оптимизировать логистический сервис? Во-первых, это возможность оценить качество оказываемой услуги, во-вторых - минимизировать расходы на ожидаемые и фактические значения качества предоставленной услуги.

"В настоящее время в современной сервисной логистике технологические факторы играют меньшую роль в ограничении уровня сервиса"⁴. Внедрение высококачественной техники позволяет оказывать услугу любого уровня сложности, но готов ли потребитель покупать высококачественный продукт, переплачивать за дорогостоящую услугу.

С увеличением уровня сервиса затраты на сервис, естественно, возрастают, причем рост имеет нелинейный характер. Причина заключается в том, что субъект сервиса, т. е. лицо, оказывающее услуги, в первую очередь применяет те из них, которые даются ему малыми затратами.

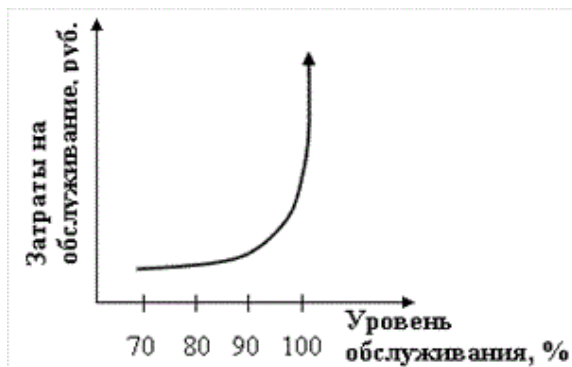


Рис. График зависимости затрат на обслуживание от уровня обслуживания

Начиная от 70% и выше затраты на сервисное обслуживание растут экспоненциально в зависимости от уровня обслуживания, и при достижении уровня 90% увеличение объема логистического сервиса становится невыгодным. Специалисты подсчитали, что при повышении уровня обслуживания от 95 до 97% экономический эффект повышается на 2%, а расходы возрастают на 14%.

Рассмотрев логистический сервис в теории и на практике, можно отметить, что уровень обслуживания потребителей в процессе исполнения услуги оказывает существ-

венное влияние на конкурентоспособность компании и ее экономическую эффективность⁵. Совершенствование логистического сервиса и нахождение оптимальной величины уровня логистического обслуживания является важной задачей логистики. Т.о., логистический сервис - это компромисс между высококачественным обслуживанием клиентов и разумными затратами на его обеспечения.

¹ Хаирова С.М. Логистический сервис в глобальной экономике. М. : МЕЛАП, 2004.

² Агафонова А.Н. Методические и практические подходы к сегментации рынка услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 9 (143). С. 56-58.

³ Группа компаний "Мать и дитя". URL: <http://samara.mamadeti.ru/about/advantages>.

⁴ Алесинская Т.В. Основы логистики: формирование логистического сервиса. URL: http://www.aup.ru/books/m193/3_5.htm.

⁵ Динукова О.А. Модель Дюпона и ее применение для оценки экономической эффективности в логистике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 5 (139). С. 38-41.

DEVELOPMENT OF LOGISTICS SERVICE

© 2016 Dinukova Olesia Anatolyevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Zhirnova Angelina Olegovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: odinukova@yandex.ru, Lina_ya_1994@mail.ru

Keywords: logistics service, level of service, quality of services provided.

The concept of logistics service, the need to optimize it reflects, the dependence of the cost from the service are revealed.

УДК 658.7

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗАКУПНОЙ ЛОГИСТИКИ

© 2016 Евтодиева Татьяна Евгеньевна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: evtodieva.t@yandex.ru

Ключевые слова: логистика, закупочная логистика, стратегическая сторона закупок, стратегии закупок.

Определены подходы к организации закупочной логистики. Выявлены стратегические аспекты закупочной логистики. Представлена группировка стратегий в области закупок.

Трансформация логистических подсистем на уровне субъектов бизнеса происходит под воздействием экзогенных и эндогенных факторов постоянно на протяжении всей истории логистики. Применительно к закупочной подсистеме можно выделить такие основные характерные черты, сформировавшиеся под воздействием общих эволюционных изменений как свободный выбор поставщиков, равноправие и множественность источников закупок, возросшая роль договоров на поставку материальных ресурсов, конкуренция поставщиков и покупателей, свободное ценообразование, инициативность и экономическая ответственность, как продавца, так и покупателя. В результате в сфере закупок начинает формироваться доминанта стратегического подхода к организации взаимоотношений между рыночными контрагентами и реализации оперативной деятельности в процессе управления материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами.

К. Лайсонс и М. Джиллингом пишут, что изменения в закупках характеризуются переходом от реактивного к активному варианту и от тактических закупок к стратегическим. Причем, если реактивные закупки, проявляющиеся в слабой реакции на изменения внешней среды и сконцентрированные на разработке планов действия для достижения ограниченных целей изначально меняются на краткосрочные адаптивные подходы типа "действие - взаимодействие", характерные для тактического управления, то сегодня стратегическая закупка - это долгосрочная, непрерывная основа, направляющая требуемые адаптационные процессы на достижение корпоративных целей¹.

Стратегическое видение закупочной деятельности предопределяется, во-первых, влиянием на результативность и эффективность деятельности компании, во-вторых, на уровень ее конкурентоспособности. По оценкам американских специалистов, на каждый процент снижения затрат на закупки приходится 12% роста прибыли, что является лучшим результатом по сравнению с оптимизационными мероприятиями, реализуемые в других функциональных областях логистики². Современные исследователи отмечают, что грамотный подход к организации закупок на предприятии посредством учета стратегических императивов и приоритетов корпоративной деятельности позволяют снижать расходы на закупки до 30% и более³.

Становится очевидным, что реализация закупочных функций в сфере логистики связано не только с поступлением всех необходимых ресурсов в компанию, но и с обслуживанием процесса перемещением продукта между структурными элементами бизнеса. В связи с этим меняются целевые ориентиры закупочной логистики. По мнению П.Кузинса, цель закупочной логистики - сделать предпринимательскую деятельность более конкурентоспособной, включая не только снабжение по приемлемым ценам, но и сокращение времени взаимодействия с рынком, и поиск новых и существующих возможностей для инноваций, которые модно открыть в сфере поставок⁴. Следовательно, закупочная логистика должна базироваться на стратегических постулатах и быть интегрирована в общую корпоративную стратегию компании. Как стратегическая функция, закупки формируют с одной стороны, границы корпоративной стратегии, с другой стороны, определяют план деятельности службы закупок, предназначенный для достижения заданных целей и решения поставленных задач. При правильной разработке стратегии связывает компанию с окружающей ее средой, применяя для этого процесс долгосрочного планирования⁵.

Для осуществления эффективной закупочной деятельности крайне важно разработать общую стратегию закупок. Она представляет собой совокупность стратегических

параметров, позволяющих оценить предметные, количественные, качественные, ценовые, территориальные и экономические аспекты закупок. Общая стратегия закупок определяет непосредственно сам процесс управления закупками, связи и взаимодействия с другими отделами предприятия, поставщиками, потребностями и запросами конечного потребителя, планирование и разработка новых закупочных схем и методов и т.п. В общей стратегии закупок должны быть увязаны в единое целое следующие параметры: гарантия поставок, затраты, риски, взаимосвязи с окружающей средой, взаимосвязи с участниками цепей поставок, сильные стороны закупок, формирующие конкурентные преимущества компании.

Следует понимать, что стратегии закупок относятся к функциональным стратегиям, однако ее формирование должно осуществляться как на корпоративном, так и оперативном уровне.

Группировка стратегий закупок на оперативном уровне

Критерии группировки	Виды и характеристики стратегий
в зависимости от временного фактора	<p><i>краткосрочные</i> - предприятие оценивает текущие потребности снабжения;</p> <p><i>среднесрочные</i> - предприятие преследует цель повысить прибыльность работы посредством сотрудничества с поставщиками;</p> <p><i>долгосрочные</i> - усовершенствование управления запасами, обновление норм расхода материальных ресурсов, снижение общих расходов на снабжение</p>
в зависимости от объекта	<p><i>стратегии в области закупочные цен</i> (стратегия форвардной сделки, стратегия осреднения цены и т.д.)-<i>стратегии по источникам снабжения</i> (стратегия поиска материальных ресурсов и других ценностей исходя из количества поставщиков, закупочные стратегии, учитывающие объект закупки: закупка отдельных элементов либо закупка комплектов и модулей, закупочные стратегии исходя из географической зоны охвата: локальные, внутригосударственные и глобальные закупки; стратегии, учитывающие размещение поставщика: внешние поставщики либо внутренние поставщики)</p>
в зависимости от ресурсной ориентации (ресурсные стратегии)	<p><i>стратегия привлечения ресурсов</i> напрямую связана с затратами предприятия, так как состоит в выборе поставщиков, объемов материальных ценностей, сроков их поставки и величины производственных запасов.</p> <p><i>стратегия ресурсосбережения</i> обеспечивает снижение расходов на выполнение закупочных процедур посредством совершенствования структуры ресурсов, улучшения их качества, снижения потерь при транспортировке, хранении и переработке, применения норм расхода, вторичного использования ресурсов, внедрения новых технологий</p>
в зависимости от времени поставок	<p><i>"Тянущая" стратегия</i> ориентирована на небольшое число поставщиков, поставки частые, небольшими партиями и осуществляются строго по графику</p> <p><i>"Толкающая" стратегия</i> (стратегия поставок на склад) ориентирована на значительное число поставщиков, поставки в основном нерегулярные и крупными партиями</p>

Стратегии закупок на корпоративном уровне должны определять позицию и место отдела закупок в организационной структуре предприятия, устанавливать связь со стратегией общекорпоративного развития, этические аспекты снабжения в рамках общей политики в области этики компании, разрабатывать общие директивы в отношении базы поставщиков и качества закупаемых материальных ресурсов, формировать бюджеты на закупки и принимать решения, связанные с общей подготовкой и развитием персонала. Основная задача стратегии закупок, разрабатываемой на корпоративном уровне - обеспечить целевую ориентацию развития отдела закупок на перспективу и разработать механизмы, обеспечивающие такое развитие.

Стратегии закупок на оперативном уровне должны позволять принимать управленческие решения по ключевым областям логистики закупок. В связи с этим все функциональные стратегии можно объединить в следующие группы, представленные в таблице.

Таким образом, возрастание роли закупочной деятельности и изменение ее содержательных аспектов определяют необходимость усиления внимания к стратегической ее составляющей, что позволит повысить результативности закупок и адаптивность компании к динамичным рыночным преобразованиям.

¹ Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. М., 2005.

² Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под ред. В.И. Сергеева. М., 2005.

³ Король А.Н. Пути совершенствования управления закупками // Вестник ТОГУ. 2008. № 2 (9). С. 119-132.

⁴ Стратегическое управление цепочками поставок: теория, организационные принципы и практика эффективного снабжения : учеб.-практ. рук. / П. Кузинс [и др.]. М. : Дело и Сервис, 2010. С. 14.

⁵ Евтодиева Т.Е. Логистические стратегии и факторы конкурентоспособности логистики в современных условиях // Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Саратов, 9 окт. 2015 г. Ч. 2. С. 18-23.

STRATEGIC ASPECTS OF PROCUREMENT LOGISTICS

© 2016 Evtodieva Tatyana Evgenyevna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: evtodieva.t @yandex.ru

Keywords: logistics, procurement logistics, strategic side of procurement, procurement strategies.

The approaches to organization of procurement logistics. Identified strategic aspects of procurement. The presented grouping of strategies in the area of procurement.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В ЦИКЛИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Ерофеев Александр Геннадьевич

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ur_65@mail.ru

Ключевые слова: циклический характер развития, диверсификация производства, ресурсная база предприятия, номенклатурный признак.

Рассмотрены показатели для раскрытия сущности диверсификации производства; ресурсная база предприятия определена как основная причина выбора формы преобразования предприятия в виде диверсификации.

Принимая во внимание циклический характер развития производства, обусловленный колебаниями спроса и предложения на длительных и коротких периодах, можно заключить, что производство в течение своего жизненного цикла переживает последовательность смены состояний равновесия при различных значениях цены и объема выпуска продукции ряда поколений. Классическая концепция жизненного цикла организации очень похожа на теорию жизненного цикла продукта и говорит о 5 основных последовательных этапах развития бизнеса: стартап, рост, зрелость, спад и возрождение компании¹.

Концепция жизненных циклов это определенная модель развития компании, она дает возможность сделать прогноз будущего события и его возникновения, то есть вероятность в будущем быть подготовленным к данному рода ситуациям. Так же с помощью этой модели можно увидеть, что происходит внутри фирмы, обнаружить отклонения, которые дают возможность менеджеру решать реальные проблемы².

Постоянного обновления продукции и технологии требуют условия конкурентной среды, что приводит к смене состояний равновесия применительно к предприятиям, отраслям и национальным экономикам на длительных периодах. Постепенное насыщение рынка определенной продукцией и совершенствование способов ее производства приводит к изменению текущих состояний равновесия прежде всего для отдельных производителей на коротких периодах. В связи с этим можно предположить, что жизненный цикл производства, измеряемый поколениями или последовательно выпускаемыми моделями продукции, включает циклы качественного обновления производства на длительных периодах и циклы текущего количественного регулирования производства на коротких периодах.

С точки зрения диверсификации производства особый интерес представляют циклы на длительных периодах.

При исследовании диверсификации следует обособить понятия: отрасль деятельности предприятий и отрасль производственной деятельности предприятия. Первое необходимо использовать для характеристики различных сфер функционирования предприятия: производственной, на рынке ценных бумаг, в строительстве и т.д. Второе понятие - для описания различных видов производственной деятельности, на различных отраслевых рынках. В.В.Трубчанин под механизмом диверсификации производства промышленных предприятий понимает систему, определяющую порядок, содержание и взаимосвязь процедур, элементов и методов организационного обеспечения и организационных потоков, направленных на осуществление производства новой продукции³. Диверсификация как экономическая категория характеризует глубину изменения экономических отношений и формулирует сущность производственных процессов при изготовлении конкурентоспособной продукции с учетом технико-производственного потенциала предприятия⁴.

По своему экономическому содержанию диверсификация должна выступать инструментом трансформации пропорций воспроизводства, методом перераспределения ресурсов между видами продукции или перепрофилирования (частично или полностью) производства⁵.

И.М. Кублин и М.Е.Кунявский указывают, что диверсификация - это процесс организационных, производственных, конструкторских, технологических, социальных и экономических преобразований производства для частичной или глубокой переориентации на выпуск другой продукции с использованием ранее задействованных в основном производстве мощностей, научного и технического потенциала и трудовых ресурсов организаций производственного процесса⁶.

Для раскрытия же сущности диверсификации производства целесообразно рассмотреть изменение производства продукции на предприятии, цикл его развития

Для этого необходимо определить показатели, с помощью которых можно описать изменения производственного процесса в этих циклах. Представляется возможным использовать для этих целей стоимостной объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль, а также емкость рынка по определенному товару. Данные показатели вполне адекватно отражают как итоги деятельности предприятия, его эффективность в различные моменты времени на разных стадиях цикла, так и в значительной степени по отношению к предприятию факторы.

Предприятие существует и действует в целях удовлетворения безграничных общественных потребителей и получения прибыли.

Для достижения своей цели оно должно, с одной стороны, максимально эффективно использовать ограниченные экономические ресурсы, с другой - на каждом данном промежутке времени производить максимально возможный объем продукции. Предположим, что предприятие начало свое функционирование в момент времени t_0 с начальным уровнем производства продукции OA (см. рисунок). Кривая $ВД$ характеризует изменение емкости рынка по определенному товару соответствующее циклу отраслевого спроса.

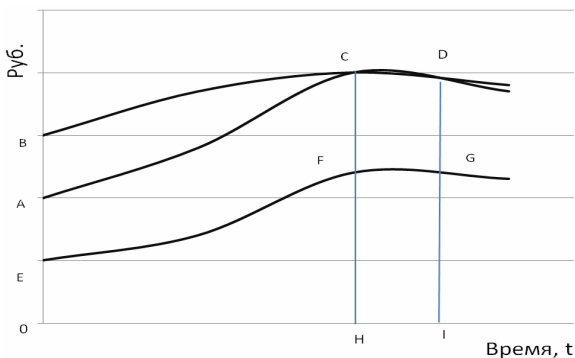


Рис. Развитие процесса производства продукции на предприятии во времени

Производство продукции на предприятии развивается по нарастающей, что соответствует отрезку AC на рисунке. Достигнув максимальной величины емкости рынка в точке C, оно в дальнейшем повторяет тенденции изменения емкости рынка в соответствии с динамикой отраслевого спроса. Кривая EFG характеризует изменение себестоимости продукции, которая на отрезке EF увеличивается в соответствии с ростом объема выпуска, стабилизируется на отрезке FG и несколько снижается в соответствии с изменением объема производства.

На отрезке времени OH предприятие может увеличивать свою прибыль двумя способами: во-первых, увеличивая объем выпуска продукции, во-вторых, в некоторой части увеличение прибыли возможно за счет снижения затрат на единицу продукции (за счет условно-постоянных расходов). На отрезке времени HI возможности увеличения прибыли значительно сокращаются. Предприятие уже не может увеличивать объем выпуска продукции, поэтому прибыль может возрастать только за счет снижения себестоимости. В процессе изменений имеют место отсрочки начала процесса изменений; непредвиденные отсрочки внедрения и прочие трудности, которые замедляют изменения и увеличивают расходы по сравнению с запланированными⁷. Поэтому, чтобы сохранить существующие в отрезке времени OH темпы увеличения прибыли предприятие в момент времени H должно осуществить ряд мероприятий, позволяющих либо продолжить увеличивать объем выпуска продукции, либо снизить ее себестоимость, либо и то и другое. Этого, в свою очередь, можно добиться следующими способами: путем внедрения новой технологии и техники, позволяющими выпускать этот же товар, но с меньшими затратами; модификации выпускаемого изделия; одновременно с присутствием на уже существующем рынке выйти с выпускаемым товаром на новые рынки либо выйти с новым товаром на новые рынки. Как отдельный вариант можно рассматривать и полный уход с существующего рынка с целью выхода на более перспективные. Однако до тех пор, пока предприятие продолжает получать прибыль, находясь на относительно стабильной стадии отраслевого цикла такое его поведение будет вряд ли целесообразно.

Таким образом, можно отметить, что в определенный момент времени развития процесса производства продукции на предприятии, соответствующий стадии спада в

цикле отраслевого спроса, оно встает перед необходимостью осуществления некоторых преобразований, одним из которых является диверсификация производства. Однако она является не единственно возможным вариантом. Для того чтобы выявить причины выбора именно диверсификации производства, необходимо более подробно рассмотреть ресурсную базу предприятия, то есть то, что определяет его производственные возможности. Все используемые при выпуске продукции ресурсы можно классифицировать по различным признакам⁸. С точки зрения реформирования предприятия все их можно разделить на две большие группы: находящиеся в относительно мобильной форме и иммобилизованные, т.е., иначе говоря, те, которые не способны в силу своих различных характеристик оперативно быть переориентированы на выпуск новой, отличающейся от производимой по своим технологическим параметрам продукции. К первым можно отнести финансовые, трудовые ресурсы. Ко вторым, - используемые основные фонды, которые, в конечном счете, находят свое выражение в производственной мощности. Именно она определяет ассортиментный состав выпускаемой продукции, с производственными мощностями тесно связаны технологические характеристики производственной деятельности. Таким образом, можно сделать вывод, что возможности предприятия к преобразованию своей хозяйственной деятельности с целью увеличения прибыли в значительной степени определяются спецификой производственных мощностей⁹. Последняя же на рынке проявляется через ассортимент выпускаемой продукции, ее качественные и, в некоторой степени, ценовые параметры, определяемые технологией производства.

Поэтому при разработке мероприятий, позволяющих увеличить получаемую на предприятии прибыль в стадии зрелости и спада отраслевого спроса, большое внимание должно быть уделено анализу номенклатурно-технологических особенностей производства в тесной взаимосвязи со спецификой производственных мощностей.

Значение номенклатурно-технологической составляющей при преобразовании предприятий в настоящее время резко усилилось. Связано это с тем, что в номенклатуре продукции заложен выбор рынка, то есть тех выгод или набор потребительских свойств, которые предприятия собираются предоставить потребителю. Взаимосвязь продукт - рынок оказывает большое влияние на функционирование предприятия. Когда спрос на продукцию падает, неизбежно падение и всех технико-экономических показателей предприятия, какой бы прогрессивный не был механизм его функционирования, система финансового обеспечения и др. Технологическая составляющая во взаимосвязи с производственными мощностями определяет возможности изменения номенклатуры продукции, также определяя, таким образом, эффективность различных преобразований на предприятии¹⁰.

В общей и специальной литературе нет единства в определении "технологический потенциал" и ... "технологический уровень" развития предприятий¹¹.

В настоящее время существуют различные способы группировки предприятий по номенклатурно-технологическому признаку¹². Выделяют монономенклатурные, доминантно-продуктовые, диверсифицированные, маркетинговые типы предприятий¹³. Так, например, согласно этому способу группировки, предприятие относится к монономенклатурному типу, если свыше 90% объема продаж приходится на изделие одного вида, предприятие относится к доминантно-продуктовому типу, если менее 70% и не более

89% продаж приходится на продукцию одного вида. Если не выполняется ни одно из перечисленных условий, предприятие относится к диверсифицированному типу.

Не отвергая данную классификацию, можно в то же время отметить, что для целей разработки мероприятий по реформированию предприятий в соответствии с циклическими изменениями отраслевого спроса ее следует несколько видоизменить. В существующем виде она не позволяет определить основные направления преобразований в случае стабилизации или снижения отраслевого спроса. Например, неясно: если предприятие относится к монономенклатурному типу - допускается ли для него ориентация на диверсификацию производства, в каких случаях наоборот следует выбирать специализацию.

На наш взгляд представляется целесообразным сформировать классификацию по номенклатурному признаку.

Представляется целесообразным дополнить данную классификацию учетом технологических особенностей производства, вытекающих из специфики производственных мощностей. Для этого разделить всю совокупность предприятий на три группы:

- технологический тип;
- рыночный тип;
- интеграционный тип.

Предприятия технологического типа характеризуются использованием узкоспециализированной технологии производства, следствием чего является и монономенклатурный объем реализации. На данных предприятиях возможности ресурсного маневра существенно ограничены, и основная нагрузка в принятии решений приходится на рыночную часть стратегии развития - выбор состава и форм взаимоотношений с потребителями, конкурентами, поставщиками. Преобразования номенклатурно-технологических параметров производственного процесса на предприятии должны быть ориентированы либо на управление издержками, что позволит снизить затраты и за счет этого увеличить прибыль, либо на реализацию "технологических разрывов", то есть поиска и осуществления радикальных качественных скачков в технологии производства, позволяющих добиться ощутимых преимуществ над конкурентами в производстве продукции того же назначения, что и уже выпускаемая. К предприятиям такого типа можно отнести предприятия автомобильной, авиационной промышленности и др. Существующие определения технологического уровня машиностроения не всегда позволяют объективно определить резервы повышения этого уровня и формулировать рекомендации по его росту¹⁴.

Предприятия рыночного типа обладают производственными мощностями, способными оперативно адаптироваться к изменению рыночного спроса. Отсюда их возможными вариантами перестройки, помимо вышеназванных вариантов, присущих технологическому типу, выступают также замена существующей технологии производства (и/или ассортимента выпускаемой продукции) и диверсификация производства.

Необходимость выделения предприятий интеграционного типа, на наш взгляд, важна в связи со следующим. Целесообразно учитывать специфику ряда промышленных отраслей. Например, в машиностроении, как правило, отдельные стадии технологического процесса (заготовительное производство, выпуск комплектующих, сборка сборочных единиц, окончательная сборка изделия и т.д.) разъединены по различным, зачастую

юридически и экономически самостоятельным предприятиям. Изменение ассортимента выпускаемой продукции, частичное или полное их переупаковка могут нарушить функционирование не только сборочного предприятия, но и всей технологической цепочки. Поэтому к числу возможных вариантов преобразования производства на данных предприятиях можно отнести варианты, рекомендуемые рыночному типу. Однако ряд из них и, в частности, диверсификация производства, могут быть приняты с некоторыми ограничениями с целью сохранения единства технологической цепочки выпуска конечной продукции.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод о месте диверсификации производства в циклическом развитии предприятия. Диверсификация производства выступает одним из возможных вариантов преобразования производства на предприятии с целью увеличения прибыли на стадии стабилизации или спада цикла развития отраслевого спроса для предприятий рыночного и интеграционного типов.

¹ URL: powerbranding.ru/biznes-analiz/olc-models.

² URL: utmagazine.ru/posts/8528-zhiznenny-cikl-predpriyatiya.

³ Трубочанин В.В. Механизм диверсификации производства промышленных предприятий. URL: www.rusnauka.com/16_ADEN_2013/Economics/68153.doc.htm.

⁴ Плотников А.П., Павлов Н.Н. Диверсификационный механизм развития предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3. С. 38.

⁵ Прудский В.Г., Елохов А.М., Ковшов В.С. Стратегический менеджмент / Перм. гос. ун-т. Пермь, 2007.

⁶ Куныевский М.Е., Кублин И.М. Организационно-экономические проблемы диверсификации производства. Саратов : Изд. центр Сарат. гос. экон. акад., 1997.

⁷ Калимуллин Д.М. Разработка диагностического инструментария для определения готовности предприятия к организационным изменениям // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 4. С. 75.

⁸ Ашмарина С.И., Майорская А.С. Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 15-19.

⁹ Ashmarina S.I., Kandrashina E.A. Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. Т. 11, № 12. С. 148-152.

¹⁰ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 77-83.

¹¹ Татарских Б.Я., Федоров О.В. Организационно-экономические проблемы повышения инновационного потенциала машиностроительного комплекса России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3. С. 16.

¹² Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А. Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах в условиях глобализации и развития информационно-знаний экономики : моногр. по материалам Регион. площадки V Всерос. фестиваля науки. Самара, 2015.

¹³ Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов М.И. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М. : Экономика, 1997.

¹⁴ Татарских Б.Я., Федоров О.В., Организационно-экономические проблемы ... С. 16.

DIVERSIFICATION OF PRODUCTION IN THE CYCLICAL DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

© 2016 Erofeev Aleksandr Gennadyevich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: ur_65@mail.ru

Keywords: cyclical character of development, diversification of production process, process, resource base of the enterprise, formal index.

The indicators that explain the essence of production diversification were analyzed; the resource base of the enterprise was defined as the main reason of the choice of transformation form of the enterprise as diversification.

УДК 330.661.12

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ В 2010-2015 ГОДАХ

© 2016 Игнатъева Виктория Сергеевна
магистрант
Волгоградский государственный технический университет
E-mail: viky737@mail.ru

Ключевые слова: процессы слияний и поглощений, фармацевтический рынок, драйверы роста.

Исследованы процессы слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке за период 2010-2015 гг. Выявлены крупнейшие сделки, их стоимость и мотивы, побуждающие фармацевтические компании прибегнуть к стратегии M&A.

Мировой фармацевтический рынок является одним из доходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Процессы слияний и поглощений фармацевтических компаний могут происходить как вертикально, так и горизонтально. Как правило, процессы горизонтальных слияний и поглощений возникают в результате изменения моделей и стратегий продвижения фармацевтических компаний¹, которые приводят к расширению географии присутствия. Вертикальные слияния и поглощения фармацевтических компаний происходят с целью получения контроля над источником недостающих ресурсов.

Компании, которые участвуют в сделках по слияниям и поглощениям, получают некоторые преимущества в стратегической перспективе для своего дальнейшего развития²: синергетический эффект; налоговые выгоды; экономия на персонале; экономия на масштабе; обмен знаниями и технологиями; усиление монопольной власти.

В качестве основных драйверов роста мирового фармацевтического рынка, по мнению автора статьи, необходимо выделить: увеличение средней продолжительности

жизни населения; рост государственных расходов на нужды здравоохранения; рост расходов на лекарственные средства и изделия медицинского назначения; ухудшение экологической ситуации в мире.

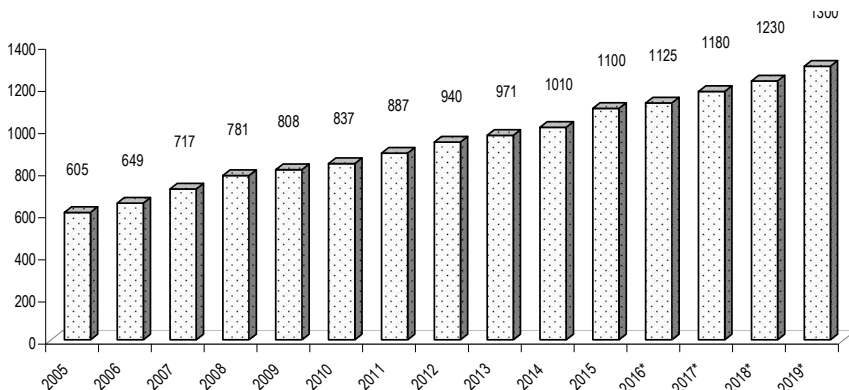


Рис. 1. Динамика объема мирового фармацевтического рынка, млрд долл. США

* - прогнозные значения.

Источник: Мировой фармацевтический рынок: "Быстрее, выше, сильнее". URL: <http://www.apteka.ua/article/288827>.

Фармацевтический рынок имеет положительную динамику роста и считается одним из наиболее устойчиво и стабильно развивающихся сегментов. По оценкам экспертов, его объем к 2019 году должен достигнуть 1,3 трлн доллСША (рис. 1). Как правило, подобные прогнозы получаются методом экстраполяции³, и достаточно четко отражают траекторию развития фармацевтического рынка.

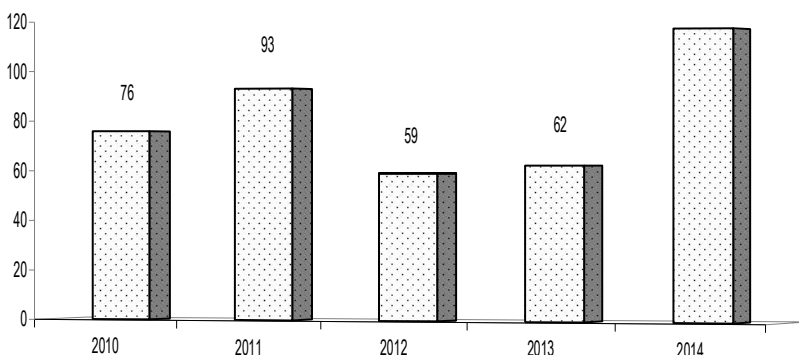


Рис. 2. Сумма M&A сделок в 2010-2014 гг., млрд долл. США

Источник: Мировой фармацевтический рынок. URL: <http://www.slideshare.net/IvanOsipau/the-pharmaceutical-industry-of-belarus>.

Основными мотивами, которые побуждают фармацевтические и биотехнологические компании прибегать к стратегии M&A являются: доступ к государственным заказам; экспансия в различные регионы мира; истечение сроков действия патентной защиты/конкуренция со стороны дженериков; доступ к интеллектуальной собственности/заполнения портфеля лекарственных препаратов.

Крупнейшие сделки по слиянию и поглощению на мировом фармацевтическом рынке, 2011-2015 гг.

Год	Компания-покупатель	Целевая компания	Стоимость сделки, млрд долл. США
2011	"Johnson&JohnsonInc"	SynthesInc	21,3
2012	"GileadSciencesInc"	"PharmassetInc"	11,2
2013	"Amgen"	"OnyxPharmaceuticals"	10,4
2014	"Actavis"	"Allergan"	66
2015	"TevaPharmaceuticalIndustries"	"Allergan"	40,5

Рентабельность фармацевтического бизнеса находится на одном уровне с банковской сферой⁴, и даже значительно опережает машиностроительную и нефтегазовую отрасли. Средняя рентабельность на фармацевтическом рынке в 2014 году составила 18%. Подобные тенденции развития фармацевтического бизнеса уже отмечались некоторыми исследователями⁵ фармацевтического рынка.

Подводя итоги проведенного исследования мировых процессов слияний и поглощений на фармацевтическом рынке, авторами статьи сделаны выводы, что мировой фармацевтический рынок демонстрирует устойчивую тенденцию к увеличению объема продаж лекарственных средств, что подтверждается его среднегодовыми показателями роста. По сравнению с другими отраслями экономики, фармацевтическая отрасль наиболее защищена от кризисных явлений (с точки зрения роста объемов рынка), так как здоровье человека является главным ресурсом развития экономики, что и обуславливает приоритет расходования бюджета потребителя, который обеспечивает данному рынку устойчивую тенденцию ежегодного роста. Но, в то же время, процессы слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке происходят в результате кризисных явлений в мировой экономике, тем самым обеспечивая оптимизацию развития фармацевтических компаний с целью занятия наиболее выгодного положения на рынке в условиях макроэкономической нестабильности. Слияния и поглощения являются очень сложными процессами, так как, объединяясь, компании стремятся достичь синергетического эффекта, и стать более влиятельными и менее подвластными регулированию, а также создать более эффективное производство. Фармацевтические компании с помощью сделок M&A хотят решить такие проблемы, как истечение срока патентной защиты, рост расходов на R&D, а также пытаются снизить свои налоговые выплаты.

¹ См.: Измайлов А.М., Стрельцов А.В. Системный подход к повышению конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 27-29;

Косякова И.В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития // Проблемы экономики. 2007. № 1. С. 146-152.

² Евстратов А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 32-37.

³ Степанов А.С., Щекин М.В. Экстраполяционный метод прогнозирования продаж в фармации // Фармация. 2007. № 5. С. 27-28.

⁴ См.: Пушкарев О.Н., Евстратов А.В. Оптимизация структуры аптечной сети // Вестник экономики, права и социологии. 2016. № 1. С. 61-64;

Евстратов А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 32-37.

⁵ См.: Измайлов А.М. Подход к оценке конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4. С. 537-539;

Евстратов А.В., Рябова Г.А. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 49-54;

Евстратов А.В., Рябова Г.А. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 1 (180). С. 64-69.

MERGERS AND ACQUISITIONS OF COMPANIES IN THE GLOBAL PHARMACEUTICAL MARKET IN 2010-2015

© 2016 Ignatyeva Viktoria Sergeevna
Undergraduate
Volograd State Technical University
E-mail: viky737@mail.ru

Keywords: processes of mergers and acquisitions, pharmaceutical market, growth drivers.

This paper deals with analysis of the processes of mergers and acquisitions in the global pharmaceutical market over the 2010-2015 period. Revealed major transaction, their cost and motivations pharmaceutical companies resort to M&A strategy.

УДК 338

КОРПОРАТИВНЫЕ РИСКИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

© 2016 Ильина Екатерина Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент

Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева,
г. Чебоксары

E-mail: kaviyana@mail.ru

Ключевые слова: риски, возникновение риска, последствия риска, управление рисками.

Приведены риски корпоративного управления, зависящие от принимаемых решений, действий персонала, используемых технологий и т.п. Описаны причины, последствия и методы управления рисками.

В группу внутренних рисков обычно включают риски, порождаемые в рамках самой компании, уровень которых зависит от принимаемых решений, действий персонала, используемых технологий и т.п. Хотя причинами внутренних рисков могут быть внешние события, поставившие компанию в затруднительно положение. К их числу обычно относят риски корпоративного управления, технические и технологические¹.

В состав рисков корпоративного управления входят правовые риски, риски стратегических решений, персонализации полномочий, инфраструктурные риски, риски внутренних конфликтов и др.²

Правовые (внутренние) риски в отличие от правовых внешних регуляторных рисков возникают из-за несоответствия принятой в компании практики правовой деятельности нормам законодательства. Их причинами могут быть и несовершенство правового законодательства: неполное покрытие правового поля (не все вопросы однозначно решаются в соответствии с законами), перекрытие норм разных законодательных актов (ситуация регулируется разными правовыми актами, ав определенной степени противоречащими друг другу).

Экономические последствия правовых рисков проявляются в увеличении расходов компании, связанных с оплатой судебных разбирательств, с выплатой штрафов, санкций в случае признания вины компании, с затратами на несудебное урегулирование юридических противоречий и т.п.³

Уровень правового риска тесно связан с некоторыми другими рисками и может резко увеличиться при их реализации. Примером является резкий рост экономических претензий к компании в случае экологических нарушений, невыполнения взятых обязательств (непоставка продукции в случае аварии). Для крупных компаний возможно влияние политических рисков, проявляющихся в виде роста числа претензий после смены экономического курса в стране⁴.

Управление правовыми рисками включает:

- страхование некоторых типов риска;
- резервирование расходов (на штрафы, оплату судебных издержек и т.п.);
- структурирование полномочий и их диверсификацию по структурным подразделениям (дочерним и зависимым компаниям), лицам, принимающим решения;- организацию системы отбора, обучения и продвижения кадров с целью повышения квалификации персонала;
- регламентирование процедур принятия решений и стабилизация документации (форм договоров и т.п.) и контроль за их исполнением.

Риски стратегических решений характеризует величина возможных убытков (недополучения прибыли) из-за ошибок, допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития компании⁵. Причинами этого риска могут быть недостаток информации при принятии решений, ошибки в процедурах принятия, неэффективное распределение полномочий между руководством компании (дублирование, пробелы, несоответствие компетенции праву голоса и т.п.). Стратегические риски возникают на этапах выявления и формирования целей компании, возможностей и последовательности действий, направленных на достижение этих целей.

Основные способы управления рисками стратегических решений заключаются в:

- управлении риском персонализации полномочий - подбор персонала, привлечение консалтинговой фирмы и т.п.;

- формировании непротиворечивой системы разграничения полномочий управляющих органов;

- формировании системы мотивации лиц, принимающих решения за их качество;

- разработке и использовании эффективных процедур оценки ситуации, формирование сценариев деятельности с учетом возможных изменений ее условий, согласование разнопериодных программ, управления ресурсами и т.п.;

- обеспечении контроля над принятием решений со стороны акционеров;

- мониторинге процесса исполнения решений.

Риски персонализации полномочий возникают вследствие:

а) несбалансированности системы полномочий;

б) неэквивалентности кадров существующей системы полномочий (недостаток или низкая квалификация персонала);

в) недостаточной лояльности персонала по отношению к собственникам, например, из-за противоречий в мотивации (конфликт интересов).

Последствия этого вида риска состоят в ошибках и просчетах при принятии решений, мошенничестве и других нарушениях законодательства и т.п., в свою очередь, вызывающих дополнительные расходы и снижение прибыли.

Поскольку практически все виды деятельности компаний управляются людьми, то риски персонализации полномочий воздействуют на все виды рисков (стратегические, технические, технологические, правовые, а также внешние).

Способы управления рисками персонала состоят в формировании эффективной системы управления человеческими ресурсами. Рабочими инструментами этой системы являются:

- организация подбора квалифицированных специалистов;

- формирование стимулов для их удержания в компании;

- страхование жизни, здоровья и ответственности ключевых сотрудников;

- обучение и повышение квалификации персонала;

- анализ и оценка действий персонала с разбором ошибок;

- построение четкой системы разграничения полномочий.

и другие⁶.

¹ Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М. Риск-анализ в экономике. М. : Экономика, 2010.

² Ильина Е.А. Риски стратегии предприятия по повышению его экономической устойчивости // Регулирование устойчивого развития экономики региона / Чуваш. гос. пед. ун-т им. И.Я. Яковлева ; отв. ред. Г.Л. Белов, И.П. Николаева. 2016. С. 35-44.

³ Ильина Е.А. Управление рисками в стратегическом планировании // Наука и образование: новое время. 2016. № 2 (13). С. 120-123.

⁴ Белов Г.Л. Теоретико-методологические основы регуляторов устойчивого социально-экономического развития региона // Регулирование устойчивого развития экономики региона / Чуваш. гос. пед. ун-т им. И.Я. Яковлева ; отв. ред. Г.Л. Белов, И.П. Николаева. 2016. С. 8-15.

⁵ Кочеткова А.И. Основы управления в условиях хаоса (неопределенности). М. : РидГрупп, 2012.

⁶ Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М. Риск-анализ в экономике. М. : Экономика, 2010.

CORPORATE RISKS BY MANAGEMENT DECISIONS

© 2016 Ilina Ekaterina Anatolyevna

Candidate of Economics, Associate Professor
Chuvash State Pedagogical University named after I.Ya. Yakovlev,
Cheboksary
E-mail: kaviyana@mail.ru

Keywords: risks, the occurrence of risk, consequences, risk management.

Given of corporate governance risks, depending on the decisions taken, the personnel action, the technologies used, etc. Describes the causes of risk, consequences and risk management practices.

УДК 331. 103

РАЗРАБОТКА ПРОЦЕДУР НАБОРА И ОТБОРА КАНДИДАТОВ НА ДОЛЖНОСТЬ СТАРШЕГО СПЕЦИАЛИСТА ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ КЛЮЧЕВЫХ КЛИЕНТОВ

© 2016 Илюхина Виктория Сергеевна

магистрант

© 2016 Калимуллин Денис Маратович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sybotins@gmail.com, Denis.Kalimulin@jti.com

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, набор и отбор персонала, собеседование на позицию, заявка на подбор, должностные обязанности, квалификационные требования.

Разработана процедура набора и отбора кандидатов на должность старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов, включающая пример заявки подбора, требования к соискателю, вопросы для проведения собеседования, предлагаемые варианты профессиональных испытаний.

Существует два источника набора кандидатов: внешний и внутренний рынок труда. Выбор источников определяется, в первую очередь, кадровой политикой компании. В случае наличия вакантной должности старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов, нам представляется возможным использовать преимущества этих двух источников. На внешнем рынке труда можно сразу найти подготовленного специалиста с опытом работы, который будет полностью соответствовать требованиям вакантной

должности. Минусом является временной промежуток для поиска кандидата и финансовые затраты в случае обращения в кадровое агентство.

Использование в качестве источника набора внутрикорпоративного рынка дает компании возможность быстро закрыть вакансию на основе ротации с должности специалиста, либо из заранее подготовленного кадрового резерва. Минусом является возможное появление новых вакансий.

Если все же необходимо выбрать один источник из двух, то мы бы остановились на внешнем рынке труда, который дает больше возможностей для подбора подготовленного специалиста. К тому же требования к кандидату на должность старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов достаточно высокие, поэтому подбор должен осуществляться на альтернативной основе. Нам представляется, что обращение в рекрутинговое агентство даст возможность получить качественную услугу по подбору нужного кандидата с гарантией успешного прохождения испытательного срока. Для эффективного сотрудничества с рекрутинговым агентством необходимо подготовить заявку на подбор такого специалиста.

Разработанный нами пример заявки подбора на должность старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов представлен в табл. 1.

Таблица 1

Заявка на подбор старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов

<i>Полное название организации-работодателя:</i> ОАО "ВымпелКом" Самарский филиал	
<i>Сфера деятельности организации:</i> предоставление услуг голосовой связи, передача данных на основе широкого спектра технологий беспроводной и фиксированной связи, широкополосной доступ в Интернет	
<i>Название вакантной должности:</i> старший специалист по обслуживанию ключевых клиентов	
<i>Структурное подразделение:</i> отдел продаж	
<i>Должностные обязанности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ):</i> Осуществление справочно-информационного обслуживания ключевых клиентов; офисное обслуживание клиентов; осуществление исходящих звонков клиентам с целью информирования; прием и обработка входящей корреспонденции; общение с центром поддержки клиентов по поводу включения/отключения услуг и рассмотрения претензий клиентов; общение с техническим департаментом по поводу технической возможности оказания услуг; изучение потребностей ключевых клиентов; контроль над исполнением запросов ключевых клиентов; занесение информации в базу данных об обращениях каждого клиента и проводимых операциях; прием и рассмотрение устных и письменных обращений клиентов; формирование закрывающих документов; выездное обслуживание клиентов.	
<i>Должностные обязанности (ЖЕЛАТЕЛЬНЫЕ):</i> <i>Должностная инструкция прилагается/не прилагается:</i> прилагается	
<i>Испытательный срок:</i> 3 месяца	
<i>Оплата на время испытательного срока:</i>	<i>Заработная плата после испытательного срока:</i>
<i>Режим работы:</i> понедельник-четверг с 9 до 18; пятница с 9 до 16:45; Выходные: суббота и воскресенье <i>1 рабочая суббота в месяц до 15.00</i>	<i>Льготы, предоставляемые организацией своим сотрудникам:</i>
<i>Наличие командировок:</i> однодневные, в пределах рабочего дня	<ol style="list-style-type: none"> 1. В соответствии с ТК. 2. Полис ДМС. 3. Корпоративная связь.
<i>Необходимое образование:</i> высшее	

<i>Основные требования к кандидату:</i>	
1. Опыт работы в сфере телекоммуникаций не менее 1 года.	
2. Навыки в области офисных продаж и обслуживания ключевых клиентов.	
3. Навыки подготовки отчетности и написания деловой корреспонденции.	
4. Знание ПК, пакета MS Office, опыт работы с оргтехникой, специализированными базами данных; знание средств и ресурсов сети Интернет.	
5. Иностранные языки: английский язык (желательно).	
6. Способность к самостоятельной работе и принятию решений.	
7. Коммуникабельность, открытость, способность к обучению.	
8. Активная жизненная позиция.	
<i>Наличие оборудованного рабочего места на момент заявки (если рабочее место не укомплектовано, отметить, каких составляющих не хватает):</i> Рабочее место оборудовано	
<i>Желательный срок закрытия вакансии:</i> до " " 2016 г.	
<i>Реальный срок выполнения заявки:</i> " " 20 г.	
Дата подачи заявки " " 2016г.	Дата приема заявки " " 2016г.
Руководитель структурного подразделения ФИО _____	Зам. директора по персоналу ФИО _____
Подпись _____	Подпись _____

Для размещения информации о вакансии в сети Интернет необходимо подготовить текст рекламного объявления, главная цель которого привлечение как можно больше кандидатов к участию в конкурсном отборе на данную вакансию. Размещая интересное объявление о вакансии в Интернете, компания тем самым позиционирует себя, формирует свой бренд, привлекает кандидатов, вызывает у них интерес и желание зайти на страничку корпоративного сайта компании.

Предлагаемые требования к соискателю, которые должны быть указаны в рекламном объявлении на позицию старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Требования к соискателю на должность старшего специалиста
по обслуживанию ключевых клиентов**

<i>Должностные обязанности:</i>
- Осуществление справочно-информационного обслуживания ключевых клиентов;
- Офисное обслуживание клиентов;
- Осуществление исходящих звонков клиентам с целью информирования;
- Прием и обработка входящей корреспонденции;
- Общение с центром поддержки клиентов по поводу включения/отключения услуг и рассмотрения претензий клиентов;
- Общение с техническим департаментом по поводу технической возможности оказания услуг;
- Изучение потребностей ключевых клиентов;
- Контроль над исполнением запросов ключевых клиентов; - Занесение информации в базу данных об обращениях каждого клиента и проводимых операциях;
- Прием и рассмотрение устных и письменных обращений клиентов;
- Формирование закрывающих документов;
- Выездное обслуживание клиентов.

<p><i>Требования к кандидату:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Высшее образование; - Опыт работы в сфере телекоммуникаций не менее 1 года; - Навыки в области офисных продаж и обслуживания ключевых клиентов; - Знание ПК, пакета MS Office; - Иностранные языки: английский язык (желательно); - Способность к самостоятельной работе и принятию решений; - Коммуникабельность, открытость, способность к обучению.
<p><i>Условия работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Режим работы: понедельник-четверг с 9 до 18; пятница с 9 до 16:45; выходные: суббота и воскресенье; - Трудоустройство в соответствии с ТК; полис ДМС; корпоративная связь; - Возможность карьерного развития.
<p>По всем вопросам обращаться: ФИО специалиста по персоналу _____ Адрес, телефоны и E-mail компании: _____</p>

В числе обязательных методов отбора кандидатов на должность специалиста по обслуживанию ключевых клиентов предлагаем использовать наиболее распространенные в телекоммуникационных компаниях методы отбора персонала, а именно анализ заявительных документов, проведение собеседования и профессиональные испытания.

Рекомендуемый список вопросов для проведения собеседования на вакантную должность старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов представлен в табл. 3.

Таблица 3

Вопросы для проведения собеседования на вакантную должность старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов

Требования	Вопросы для собеседования
1. Профессиональная подготовка	1.1. Какое у Вас образование: основное, дополнительное? 1.2. Проходили ли Вы какое-либо дополнительное обучение или повышение квалификации за последние два года?
2. Опыт профессиональной деятельности	2.1. Расскажите, пожалуйста, о Ваших профессиональных достижениях на последнем месте работы? 2.2. С чем было связано Ваше увольнение? Каковы причины? 2.3. Имеете ли опыт работы в области офисных продаж и обслуживания ключевых клиентов? Если да, то поподробнее, чем конкретно занимались, круг основных видов деятельности? 2.4. Были ли упущения в работе, трудности в решении каких-либо задач? Как с ними справлялись? 2.5. Владете ли навыками подготовки отчетности и написания деловой корреспонденции? С какими видами деловых бумаг Вы знакомы? Знаете ли требования к оформлению деловой документации? 2.6. Участвовали ли в проведении деловых переговоров с корпоративными клиентами? Какова была Ваша роль? Результат переговоров? 2.7. Что Вам известно о нашей компании и о специфике вакантной должности? 2.8. Чем Вам привлекательна работа в нашей компании? 2.9. Чем Вам привлекательна работа в данной должности?

1	2
3. Личностные и деловые качества	3.1. Как обычно организован Ваш рабочий день? Анализируете ли Вы использование своего рабочего времени? 3.2. Вы организованный человек? Попытайтесь убедить меня в этом. 3.3. Вы когда-нибудь опаздывали на работу? 3.4. Были ли у Вас конфликты с бывшими коллегами, руководителем? Вы конфликтный человек? 3.5. Как вы относитесь к сверхурочной работе? 3.6. Ваш любимый цвет? 3.7. Как могут охарактеризовать Вас Ваши бывшие коллеги, руководитель?
4. Общие требования	4.1. Какие аргументы Вы могли бы привести в свою пользу, чтобы наша компания взяла Вас на работу? 4.2. Как вы относитесь к служебным командировкам? 4.3. Что бы Вы хотели еще рассказать либо дополнить о себе? 4.4. Что бы Вы хотели спросить о нашей компании, должности?

Одним из валидных методов отбора является проведение профессиональных испытаний. Оценивать результаты проведенных профессиональных испытаний кандидата на должность старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов должен, на наш взгляд, руководитель структурного подразделения - отдела продаж. В качестве профессиональных испытаний можно предложить:

- ролевую игру по проведению презентационного совещания с корпоративными клиентами. *Цель:* выявить потребность клиента в услугах компании; убедить ключевого клиента заключить договор на оказание услуг;

- проведение переговоров с претензионными клиентами. *Цель:* ликвидация конфликтной ситуации;

- разбор корзины деловых бумаг. *Цель:* наблюдение за поведением кандидата и оценка временных затрат;

- проведение телефонных переговоров с клиентом. *Цель:* подготовить вопросы к клиенту по определению потребности клиента; оценить его удовлетворенность качеством предоставляемых услуг.

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. СПб. : Питер, 2012. URL: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=24894>.

2. Демина Н.В. Специфика системы отбора персонала в американских компаниях // Современные научные исследования: актуальные теории и концепции. 2015. Вып. 2. URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/65013.html> - ISSN 2304-120X.

3. Илюхина Л.А. Теоретические подходы формирования и организации работы с кадровым резервом // Развитие института резерва управленческих кадров в субъектах Российской Федерации как вызов времени и эффективный инструмент совершенствования государственной кадровой политики : сб. науч. ст. межрегион. науч.-практ. конф., 9-10 окт. 2014 г. Самара : Изд-во Междунар. ин-та рынка, 2014. С. 52-57.

4. Соловьев Д.П. Стандарты управления персоналом : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011.

5. Технологии отбора персонала // Директор по персоналу. 2015. 19 апр. URL: <http://hr.ru.com/2011/04/hr-generalist>.

6. URL: <http://biz-in-life.com/podbor-personala>.

7. Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А. Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах в условиях глобализации и развития информационно-знаний экономики : моногр. по материалам Регион. площадки V Всероссий. фестиваля науки. Самара, 2015.

8. Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 77-83.

9. Ashmarina S.I., Kandrashina E.A. Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. Т. 11, № 12. С. 148-152.

10. Ашмарина С.И., Майорская А.С. Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 15-19.

DEVELOP PROCEDURES RECRUITMENT AND SELECTION OF CANDIDATES FOR SENIOR SPECIALIST SERVICE OF KEY CLIENTS

© 2016 Ilyukhina Victoria Sergeevna

Undergraduate

© 2016 Kalimullin Denis Maratovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: sybotins@gmail.com, Denis.Kalimulin@jti.com

Keywords: human resource management, recruitment and selection of personnel, interviewing for a position, the application selection, duties, qualifications.

The procedure of recruitment and selection of candidates for the post of senior specialist service key customers, including an example of the application selection, the requirements for the applicant, the questions for the interview, the proposed options for the professional tests is given.

УДК 338.012

ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

© 2016 Кабанов Владимир Владимирович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sseu-conf@mail.ru

Ключевые слова: интеграция, изменения, организационные изменения.

В представленной статье автором рассматривается интеграция с позиции организационных изменений.

Теория экономического роста полагает, что компании могут осуществлять изменения в двух направлениях: в направлении внутреннего роста (интенсификация деятельности) и в направлении внешнего роста (за счет процессов интеграции)¹. Интеграционный рост дает большую эффективность за счет факторов снижения затрат и получения синергии, что увеличивает возможности создания стратегического преимущества и повышения общей экономической эффективности функционирования как всей интеграционной компании, так и участвующих в них хозяйствующих субъектов². В процессе интеграции можно сразу же получить дополнительный сегмент доли рынка, основных потребителей, известную торговую марку, налаженное производственное оборудование и оптимизированный технологический процесс³.

Интеграционные процессы являются наиболее рациональными при наличии отраслевых барьеров, административных или социально-культурных ограничений⁴. Сами интеграционные процессы определяют наличие жизненного цикла, отдельные этапы которого уже пройдены. От этапа спонтанных и незаконных попыток "захвата" собственности интеграционные процессы перешли к этапу цивилизованных и легитимных интеграционных объединений с учетом критериев экономической эффективности.

Существующие теоретические исследования российских и зарубежных авторов достаточно подробно описывают процессы слияний и поглощений крупных предприятий прошедших этапов, однако этап "рациональной" интеграции в РФ практически не разработан. С учетом нарастания интеграционных процессов на уровне мировых и региональных компаний увеличивается необходимость в теоретической проработке соответствующих интеграционных методов и подходов, нацеленных на рациональное и эффективное формирование интегрированных систем в экономике.

Изменения активов, ресурсов, возможностей инновационных и административных, а также других ценностей, увеличивающих обобщенную стоимость и конкурентоспособность, является в настоящий момент одним из важных направлений развития экономических систем, особенно тех, которые имеют сложную организационную и технологическую структуру. Все это свидетельствует, что комплекс проблем, связанных с теоретическим обоснованием процессов интеграции и выработкой механизмов их организационного обеспечения, которые дают увеличение эффективности функционирования экономических систем, является весьма актуальным.

Можно выделить два подхода к исследованию интегрированных экономических структур, в соответствии с первым интегрированные структуры рассматриваются обособленно от опосредуемых им экономических процессов и отношений, второй подход рассматривает функциональные характеристики таких структур, не обосновывая структуру системы.

Мы будем рассматривать интегрированные экономические системы исходя из принципа их структурированности. Данный принцип предполагает, что из всего многообразия связей системы можно выделить наиболее устойчивые, которые задают порядок функционирования интегрированной экономической системы.

Эти связи задают базовую структуру системы, наиболее устойчивую и наименее подверженную изменениям со стороны внешней среды. Структура обеспечивает внутреннюю форму системы и задает способ взаимосвязи и взаимодействия ее элементов. Именно структура превращает совокупность элементов в единое целое, связывает каждый элемент с другим, поэтому свойства каждого элемента могут быть исследованы только во взаимосвязи со свойствами других элементов.

Принцип структурированности задает такое важное свойство системы, как множественность. Множественность системы предполагает, что система, в том числе и инте-

гративная экономическая система, может быть представлена различным числом инвариантов, которые отражают ее существенные стороны и свойства. Поэтому в процессе системного конструирования используются те связи, которые в наибольшей мере соответствуют целевым установкам.

Декомпозиция интегрированной экономической системы заключается в выделении тех связей, которые наиболее значимы для решения проблемы. Концептуальное исследование интегрированной экономической системы заключается в выявлении реальной общности ее элементов, их качеств, однородности, однотипности, специфики функционирования.

Роль принципа структурированности в исследовании интегрированной экономической системы заключается в теоретическом обосновании системного назначения всех подсистем, в выделении системообразующей функции. Процесс структурирования интегрированной экономической системы предполагает выявление не только логико-функциональных, но и главным образом причинно-следственных связей. Все сказанное позволяет сформировать систему теоретических знаний об интегрированной экономической системе, логически их упорядочить, ввести новые категории и раскрыть новое значение существующих, связать научное знание об интегрированных экономических системах со знаниями по проблемам управления организационными изменениями.

¹ Ашмарина С.И., Кондаурова Д.С. Разработка методики интегральной оценки уровня устойчивого развития предприятия // Современные модели развития в аспекте глобализации: мировой опыт, российские реалии, тенденции и перспективы в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, истории, культурологии, искусствоведении, языкознании, журналистике, природопользовании, растениеводстве, биологии, зоологии, химии, политологии, психологии, демографии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике, градостроительстве : сб. науч. ст. по итогам междунар. науч.-практ. конф. СПб. : С.-Петерб. ин-т проектного менеджмента, 2015. С. 7-12.

² Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Перспективные направления инноваций в производственном бизнесе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 27-31.

³ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Современные мировые тенденции развития производственного бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 43-48.

⁴ Ермоленко Л.И., Ашмарина С.И. Формирование методики оценки готовности предприятий к организационным изменениям // Вестник Самарского государственного университета. 2011. № 3 (84). С. 86-92.

INTEGRATION AS THE BASIS FOR ORGANIZATIONAL CHANGES

© 2016 Kabanov Vladimir Vladimirovich

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: sseu-conf@mail.ru

Keywords: integration, changes, organizational changes.

In the present article, the author examines the integration from the perspective of organizational change.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Калюжная Татьяна Александровна

студент

© 2016 Сивакс Анна Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Гордеева Нина Александровна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: t.kalioujnaya@gmail.com; E-mail: anna.sivaks@mail.ru

Ключевые слова: логистика, транспортная логистика, транспорт, экономическая эффективность, показатели эффективности.

Рассмотрены основные показатели, позволяющие оценить экономическую эффективность транспорта, отражены способы ее повышения и сокращения издержек.

Транспорт является одной из наиболее важных отраслей национальной экономики. Он является связующим звеном между остальными отраслями, а также различными регионами страны, позволяет решать наиболее важные социально-экономические вопросы. Целью транспортной логистики является снижение транспортных затрат и обусловленного транспортом ущерба для окружающей среды при доставке грузов точно в срок и максимальном удовлетворении всех требований получателя груза¹. Основными видами деятельности транспорта является перевозка товаров от производителя до пунктов продажи конечным потребителям, снабжение производства ресурсами, осуществление доставки товаров до мест хранения, различные экспедиционные операции и т.д.

Однако эта сфера не только позволяет экономить, она и сама требует определенных финансовых вложений. Специфика транспорта, как экономической отрасли заключается в том, что сама она не производит какого-либо нового продукта, а лишь участвует в этом процессе.

Зачастую производителям товаров или поставщикам невыгодно содержать свой собственный транспортный парк, тогда они прибегают к аутсорсингу. Современное определение аутсорсинга можно сформулировать следующим образом: оптимизация деятельности и сокращение издержек предприятия или организации на базе концентрации на основных сферах деятельности и передачи вторичных или непрофильных операций исполнителям других организаций².

Как и другие отрасли национальной экономики, транспорт имеет ряд определенных показателей, которые помогают оценить его эффективность. К ним относят: производительность труда, себестоимость перевозок, прибыль, рентабельность и фондоотдачу.

Основными экономическими показателями работы транспорта являются производительность труда, себестоимость перевозок, прибыль, рентабельность, фондоотдача. Производительность труда применительно к сети в целом и дорогам.

Производительность труда определяется следующей формулой:

$$П_T = \sum P_{I_{np}} / Ч_e ,$$

где $\sum P_{I_{np}}$ - объем выполненной продукции в год, приведенные т-км;

$Ч_e$ - численность эксплуатационного штата (число работников, занятых на перевозках).

Здесь важную роль играет уровень научно-технического процесса. Чем он выше, тем соответственно больше объем перевозок, а соответственно и производительность труда.

Себестоимость перевозок вычисляют таким образом:

$$C = \sum P_{I_{np}} / \mathcal{E} ,$$

где $\sum \mathcal{E}$ - сумма эксплуатационных расходов на выполнение перевозок (заработная плата с отчислениями на социальное страхование, топливо и электроэнергия, материалы и запасные части, амортизационные отчисления, прочие затраты).

Чтобы снизить себестоимость перевозок необходимо вести хозяйство экономно, что позволяет увеличивать накопления. Эти накопления можно вкладывать в развитие самого транспорта, а также использовать для удовлетворения каких-либо государственных или социальных нужд³.

Одним из основных показателей эффективности является прибыль. Ее определяют по формуле:

$$П = \sum Д - \sum \mathcal{E} ,$$

где $\sum Д$ - суммарные доходы, т. е. средства, полученные дорогой, отделением или предприятием за произведенную и реализованную продукцию, работу и услуги

Из этой формулы следует, что размер прибыли будет расти, если будут снижаться расходы на единицу продукции.

Еще одним важным показателем является рентабельность. Она показывает, какая прибыль получена с каждого рубля стоимости производственных фондов. Этот показатель выражается в процентах и вычисляется по следующей формуле:

$$P = \frac{П}{ОФ_{nl} + ОБС_{nl}} \cdot 100\% ,$$

где *ОФпл* и *ОБСпл* - среднегодовая стоимость соответственно основных производственных фондов и оборотных средств в планируемом году.

К производственным фондам относятся производственные и служебные здания, сооружения, подвижной состав, приборы, механизмы, станки, оборудование.

Оборотные средства состоят из оборотных производственных фондов и фонда обращения.

Все эти показатели взаимосвязаны. Так, чем выше производительность труда, тем ниже себестоимость продукция. Низкая себестоимость позволяет увеличить прибыль, рентабельность и фондоотдачу.

Достичь высоких значений показателей можно путем использования интенсивных факторов развития техники и технологии, внедрения полного хозрасчета и самофинансирования.

Безусловно, транспорт и транспортная инфраструктура являются отраслью с высоким уровнем капиталовложений. Здесь важно отметить, что функционирование транспорта будет эффективным лишь в том случае, если полученная выгода оправдывает вложения в него.

Увеличение объемов перевозок товаров транспортом требует его эффективно-го использования. Этого можно достичь, если увеличивать использование грузоподъемности транспорта, повышать коэффициент сменности его работы, не допускать простоев или минимизировать их, а также ускорять процесс погрузки и разгрузки.

Еще одним важным показателем является себестоимость одного тонно-километра. Высокая себестоимость говорит о неэффективном использовании ресурсов, нерациональности в организации перевозок. Большую роль играет и такой показатель, как расход топлива.

Так, например, увеличить использование грузоподъемности автомобиля можно путем более рационального размещения грузов в кузове транспортного средства, оптимизации маршрута позволит снизить затраты на топливо. Увеличение времени работы диспетчерских служб и экспедиционных складов также способствует более эффективно-му использованию транспорта.

Экономить можно и за счет уменьшения дальности перевозок. Известно, что транспортные издержки уменьшаются, если сокращать расстояния перевозок.

Таким образом, чтобы сделать организацию перевозок наиболее рациональной, необходимо учитывать все эти факторы. Грамотное планирование позволяет сократить расходы, время, что в свою очередь положительно отражается на прибыли.

¹ Сулейменов Т.Б., Арпабеков М.И. Транспортная логистика (I часть) / ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. Астана, 2012.

² Сивакс А.Н. Краудфандинг как специфический вид краудсорсинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11(133). С. 30-34.

³ Федоров Л., Персианов В., Мухаметдинов И. Транспортная логистика : учебник. М. : КноРус, 2016.

KEY PERFORMANCE INDICATORS OF A TRANSPORT ENTERPRISE

© 2016 Kaliuzhnaya Tatyana Alexandrovna
Student

© 2016 Sivaks Anna Nikolaevna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Gordeeva Nina Aleksandrovna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: t.kalioujnaya@gmail.com, anna.sivaks@mail.ru

Keywords: logistics, transport logistics, transport, cost-effectiveness, performance indicators.

Considered the main indicators, allowing to evaluate the economic efficiency of transport, reflects the ways to improve it and reduce costs.

УДК 519.72

ИНФОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАХОВЫХ ТАРИФОВ

© 2016 Киндаев Александр Юрьевич
магистрант

Пензенский государственный технологический университет
E-mail: ale-kindaev@yandex.ru

Ключевые слова: инфологическая модель, страховой тариф, сельское хозяйство, моделирование.

Рассматривается построение инфологической модели для определения страховых тарифов (на материалах Пензенской, Самарской, Саратовской и Ульяновской областей).

Выращивание сельскохозяйственных культур больше, чем любая другая отрасль сельскохозяйственного производства, подвержена воздействию природно-климатических условий. Это объясняется самим характером производственного процесса. Период производства, когда продукт труда предоставлен воздействию естественных процессов, здесь особенно продолжителен. В течение нескольких месяцев посе́вы сельскохозяйственных культур полностью находятся под влиянием метеорологических и других природных факторов¹.

Страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений проводится на добровольной основе. Страхователями выступают сельскохозяйственные товаропроизводители всех организационно-правовых форм собственности, предусмотренных законодательством России².

Популяризации страхования в сельском хозяйстве мешает:

- отсутствие у сельхозтоваропроизводителей денег на страхование, так как рентабельность выращивания зерновых и зернобобовых культур в некоторых регионах близка к нулевым значениям;

- отсутствие у страховых компаний желания страховать по действующим процентным ставкам (7-13%), в связи с тем, что 3/4 территории Российской Федерации находится в зоне неблагоприятной для ведения сельского хозяйства и зоне рискованного земледелия. По данным Министерства сельского хозяйства 63 региона попадают в указанные зоны.

В силу природно-климатических условий страховой случай наступает не у отдельных аграриев, а у многих сразу, что влечет за собой колоссальные убытки для страховых компаний. В качестве примера здесь выступает 2010 год, в котором из-за засухи и пожаров недособрали тысячи тонн урожая.

На языке моделирования UML проведено построение информационной системы поддержки принятия решений сельскохозяйственными товаропроизводителями с целью минимизации рисков выращивания зерновых. Для большей детализации проекта разделим нашу систему на три подсистемы, которые в сумме образуют информационную систему. Главной задачей первого этапа является сбор статистической информации по трем показателям растениеводства (урожайность, посевные площади и валовой сбор) четырех субъектов Приволжского федерального округа (Пензенская, Самарская, Саратовская и Ульяновская области) в разрезе муниципальных образований за период с 1975 по 2014 г. Данный этап является очень важным, так как на нем будут получены базы данных, на основе которых будут строиться следующие этапы: имитационное моделирование, прогнозирование и как итог - информационная система. На следующем этапе будет осуществляться процесс преобразования статистической информации (отыскание собственных векторов, собственных значений, систематизация информации). На последнем этапе происходит непосредственное моделирование и прогнозирование. Для уточнения и детализации результатов может быть проведен статистический анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий, анализ экономической эффективности решений, а также рассмотреть сценарии поведения сельскохозяйственных производителей.

Диаграмма Use case (вариант использования) это функциональное требование. Данный вид диаграмм в основном используется для описания функциональных требований к системе, для описания предметной области с целью лучшего понимания функционирования системы.

Основные элементы диаграммы use case: собственно use case (вариант использования), актеры (представляют собой некоторую роль, которую играет пользователь по отношению к системе), связи и отношения между актерами и use case. В нашем случае

актер - это оператор, внешняя БД, MatLab и БД, а варианты использования: прогнозирование, преобразование, генерация СВ (рис. 1).

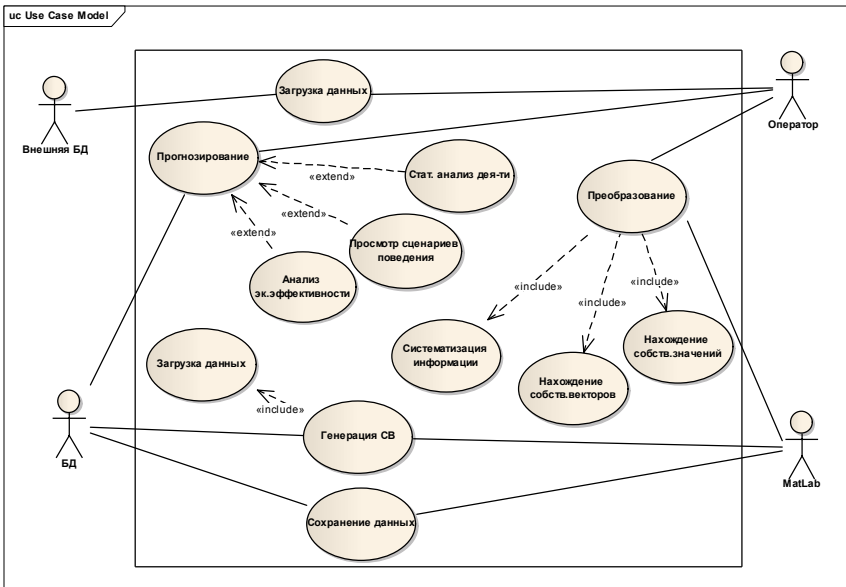


Рис. 1. Диаграмма Use Case

В рамках разрабатываемой системы выделяются четыре действующих лица:

- Внешняя база данных, хранит в себе первичную необходимую информацию;
- Оператор, человек который выполняет операции и проводит необходимые исследования;
- База данных, хранит в себе информацию, получаемую в процессе работы системы (сгенерированные случайные величины, результаты прогнозов и т.д.);
- MatLab, осуществляет преобразования, обрабатывает данные, производит генерацию случайных величин.

Рассмотрим функции ИС глубже:

- На первом этапе происходит загрузка первичных статистических данных Оператором с Внешней базы данных. Полученные данные являются необходимой базой для дальнейших исследований.
- Используя MatLab, Оператор осуществляет процесс преобразования первичной статистической информации. Преобразование включает в себя систематизацию информации, отыскание собственных векторов и собственных значений.
- MatLab на производит генерацию многомерной случайной величины и сохраняет ее в Базу данных.
- Прогнозирование осуществляется Оператором на основе систематизированной и преобразованной первичной информации и сгенерированных случайных величин. На

основе результатов прогнозирования может быть проведен Анализ экономической эффективности, по результатам которого будет видно, насколько удовлетворяют потенциальные результаты, а также насколько будет устойчива компания в финансовом плане. Просмотр сценариев поведения позволяет увидеть варианты развития компании при соответствующих результатах прогнозирования, что позволит скорректировать модель поведения на ближайшую перспективу. Статистический анализ деятельности, проведенный на основе математико-статистических методов, позволяет оценить с нескольких сторон положение компании с учетом данных за ряд лет.

Варианты использования являются описаниями типичных взаимодействий между пользователями системы и самой системой. Они отображают внешний интерфейс системы и указывают форму того, что система должна сделать (именно что, а не как).

Диаграмма развертывания предназначена для описания аппаратной части системы. На диаграммах развертывания показываются узлы (nodes) - элементы аппаратуры, которые также входят в целевую систему, наравне с программным обеспечением. На части этих узлов и развертывается программное обеспечение системы. Кроме того, на диаграммах развертывания могут быть показаны и другие виды узлов - элементы аппаратуры, с которым ПО лишь взаимодействует. Данный тип диаграмм не предназначен для подробного описания аппаратной части системы, а позволяет моделировать только ту часть оборудования, которая прямо или косвенно связана с ПО системы (рис. 2).

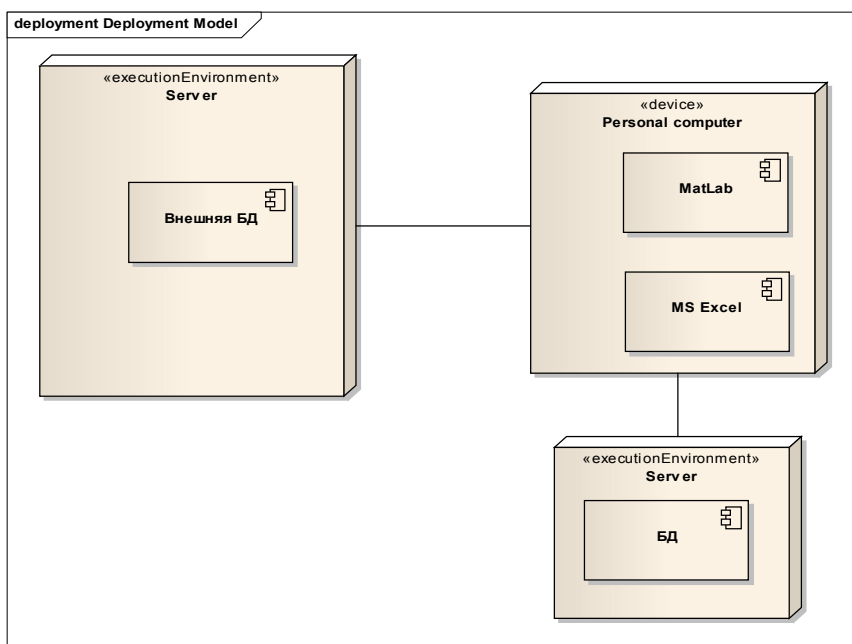


Рис. 2. Диаграмма развертывания (Deployment Diagram)

В нашем случае Внешняя база данных находится на внешнем сервере, на персональном компьютере находится MatLab и MS Excel, необходимые для вычислительных операций. Все произведенные операции и сохраняемые данные хранятся в Базе данных, которая также находится на внешнем сервере, не связанном с сервером Внешней БД.

Преобразование данных является важным этапом в работе системы. Оператор осуществляет процесс поиска данных во Внешней базе данных, после отбора необходимых данных, они загружаются в MatLab, где находятся необходимые параметры (собственные вектора и собственные значения), происходит систематизация данных с дальнейшим сохранением их в Базу данных, далее осуществляется генерация случайных величин и также сохраняется в Базу данных³.

¹ Моисеев А.В., Киндаев А.Ю. Управление рисками страховой компании на основе информационной модели в АПК // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф. : в 3 ч. Самара, 2016. С. 18.

² См.: Батова В.Н. Концептуальные основы и стратегия обеспечения экономической безопасности российских предприятий // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2012. № 4 (08). С. 180-182;

Моисеев А.В., Киндаев А.Ю. Управление рисками страховой компании на основе информационной модели // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4. С. 181-189.

³ См.: Моисеев А.В., Киндаев А.Ю. Оптимизация страховых тарифов как фактор повышения эффективности функционирования российской экономики // Экономические аспекты развития российской индустрии в условиях глобализации : материалы Междунар. науч.-практ. конф. кафедры "Экономика и организация производства". 2015. С. 237-243;

Павлов А.Ю., Батова В.Н. Экономическая безопасность бизнес-процессов в условиях реализации концепции устойчивого развития // Российское предпринимательство. 2014. № 23 (269). С. 113-119.

INFOLOGICAL MODEL OF THE INSURANCE RATES DETERMINATION

© 2016 Kindaev Aleksandr Yuryevich

Undergraduate

Penza State Technological University

E-mail: ale-kindaev@yandex.ru

Keywords: info logical model, insurance rate, agriculture, modeling.

The article discusses the construction of info logical models to determine insurance rates (on materials of the Penza, Samara, Saratov and Ulyanovsk regions).

ПЕРВИЧНЫЕ ПУБЛИЧНЫЕ РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

© 2016 Клецкая Анна Александровна

магистрант

Волгоградский государственный технический университет

E-mail: an.kletskaia@yandex.ru

Ключевые слова: фармацевтический рынок, первичное публичное размещение, листинг, фондовые биржи.

На основе анализа данных о проведении российскими фармацевтическими компаниями IPO сделан вывод о тенденциях развития этого процесса на рынке Российской Федерации. Дана краткая характеристика самого понятия IPO, проведен обзор наиболее известных фондовых бирж, а также рассмотрены случаи проведения IPO российскими фармацевтическими компаниями.

В последние несколько лет российские фармацевтические компании проявляют все больший интерес к проведению IPO. В классическом понимании, IPO (от англ. initialpublicoffering) - это "первичное размещение компанией акций на фондовой бирже или первая публичная продажа акций компании"¹. Целью поведения IPO является возможность получить объективную рыночную оценку стоимости компании². Помимо этого, продажа акций компании позволяет привлечь значительные финансовые средства на дальнейшее ее развитие. Процессы IPO тесно связаны с процессами слияний и поглощений на фармацевтическом рынке³. Посредством эмиссии акций собственники могут продать их по приемлемой цене, тем самым диверсифицировав свои активы. Проведение IPO является одним из основных направлений деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации⁴. Это может быть удобно в случае, если собственник хочет выгодно выйти из бизнеса⁵. Кроме того, проведение IPO положительно влияет на имидж компании в связи с тем, что "процесс проведения IPO требует публичного освещения основных показателей деятельности"⁶, раскрытию финансовой отчетности, что, усиливает ее конкурентные позиции⁷. В настоящее время на мировом рынке капитала доминируют несколько бирж, которые "характеризуются самой высокой капитализацией, значительными объемами торгов и наибольшей ликвидностью. Это Нью-Йоркская (NYSE), Лондонская (LSE), Токийская (TSE) фондовые биржи и американская электронная биржа (NASDAQ)"⁸.

Наибольшей популярностью у российских компаний при проведении IPO пользуется Лондонская фондовая биржа. Связано это с тем, что расходы на организацию публичного размещения акций являются более низкими по сравнению с проведением IPO на американских площадках. С совокупные расходы на прохождение листинга составляют 3-4% от объема привлеченных средств, в США - 6-7%.

Компании, которые планируют выпустить свои ценные бумаги на крупнейшей в мире электронной бирже NASDAQ, должны соответствовать определенным минимальным

требованиям. Взносы, взимаемые с компаний, которые торгуются на этой фондовой бирже, зависят от количества выпущенных акций. У российских компаний NASDAQ не пользуется высокой популярностью по причине удаленности последней и высокой стоимости размещения акций.

Помимо названных выше фондовых бирж, существует еще одна, это Московская биржа, образовавшая путем объединения Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) с ОАО "Фондовая биржа РТС" в декабре 2011 года. По данным на май 2015 года капитализация рынка акций составила 28,4 трлн рублей. Количество участников, прошедших листинг, составило 253 компании.

Первопроходцем среди российских фармацевтических компаний в проведении IPO стала "Аптечная сеть 36,6". Необходимо отметить, что компания "Аптечная сеть 36,6" активно осуществляет рекламную кампанию по продвижению своего бренда⁹. Аптечная сеть была создана в 1991 году. В конце 2013 года компания объединилась с сетью "A.V.E.". По данным исследовательского агентства "DSM Group" в рейтинге аптечных сетей за 1-е полугодие 2015 года "A.V.E. Group" заняла второе место с долей 3,2%. В настоящее время аптечная сеть насчитывает 863 аптеки. Размещение первичных акций состоялось в январе 2013 года. Биржей размещения стала Московская межбанковская валютная биржа. Было размещено 1,6 млн. ценных бумаг, цена размещения составила 9 долларов. По итогам проведения IPO объем привлеченных средств составил 14 млн. долларов США.

Второй компанией, разместившей свои акции, стала компания "Верофарм". "Верофарм" - ведущая российская фармацевтическая компания, один из крупнейших отечественных производителей дженериков, а также онкологических препаратов и медицинских пластырей. Компания "Верофарм" была основана 21 января 1997 года акционерами аптечной сети "36,6". По данным "DSM Group" "Верофарм" занимает 5-е место по объему продаж среди отечественных производителей в стоимостном выражении за 2014 год. В 2006 году "Верофарм" вышел на IPO. Стоимость одной акции составила 28 долларов, сумма привлеченных средств - 140 млн. долл. Акции были размещены на фондовой бирже РТС. Позднее, в сентябре 2013 года, 52,01% акций компании за 5 млрд рублей купила компания "ГарденХиллс". В феврале 2014 года "ГарденХиллс" увеличил долю в "Верофарме" с 52,01% до 81,12%. А в июне 2014 года американская корпорация Abbott объявила о покупке "Верофарма" за 631 млн. долл. Сделка была закрыта в декабре 2014 года.

ПАО "Фармстандарт" в 2007 году разместила свои акции в РТС и депозитарные расписки на Лондонской фондовой бирже. Проведение IPO оказалось успешным, вызвало интерес, как у российских, так и у иностранных инвесторов. Стоимость акций установилась по верхней границе диапазона и составила 58,2 доллара, за расписку - 14,5 долл. Капитализация компании по итогам IPO составила 2,2 млрд. долл. Объем привлеченных средств достиг 880 млн. долл. Таким образом, "Фармстандарт" можно считать первой российской фармацевтической компанией, чьи акции котируются на международном рынке.

"Протек" - одна из крупнейших российских фармацевтических компаний, работающая во всех основных сегментах фармацевтической отрасли: дистрибуции, аптечной торговле и производстве. В апреле 2010 года компания провела IPO. Акции были раз-

мещены на РТС и ММВБ. Стоимость акций, 3,5 доллара за акцию, установилась ближе к нижней границе ценового коридора, определенного компанией накануне на уровне 3,1-4,5 долл., а объем IPO составил 400 млн. долл. Средства, полученные в результате размещения, использованы преимущественно для развития розничного и производственно-го сегментов.

"Фармсинтез" - одна из ведущих российских фармацевтических компаний, с 1997 года осуществляющая полный цикл производства от синтеза активных молекул до выпуска современных готовых лекарственных форм. Выпускает препараты, применяемые в онкологии, онкоурологии, хирургии, гастроэнтерологии, гинекологии, эндокринологии, реаниматологии и радиоизотопной диагностике. "Фармсинтез" провел IPO в ноябре 2010 года. Объем привлеченных средств составил всего 528 млн. рублей. Стоимость одной акции установилась на отметке 24 рубля. Биржей проведения IPO стала ММВБ.

Рекордсменом среди российских фармацевтических компаний стала группа компаний "Мать и дитя". "Мать и дитя" входит в группу MD MedicalGroup. Компания оказывает частные медицинские услуги в области женского и детского здоровья и в настоящее время насчитывает 4 ультрасовременных высокотехнологичных госпиталя и 25 клиник, расположенных в 13 городах России, а также в Киеве. Компания разместилась на IPO в Лондоне по цене в 12 долларов за одну глобальную депозитарную расписку. Общий объем размещения составил 311 млн. долл.

Таким образом, в результате изучения опыта проведения IPO на фармацевтическом рынке Российской Федерации, было установлено, что отечественные фармацевтические компании отдадут предпочтение российским биржам. Это обусловлено их близостью и более простой процедурой проведения IPO. В качестве положительной тенденции необходимо выделить интерес к отечественным компаниям не только со стороны российских, но и иностранных инвесторов. Распространяющаяся практика IPO является качественно новым этапом взаимодействия российской экономики с мировым финансовым рынком.

¹ Нью-Йоркская фондовая биржа. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Нью-Йоркская_фондовая_биржа.

² Новости IPO. URL: <http://quote.rbc.ru/shares/ipo>.

³ Евстратов А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 32-37.

⁴ Евстратов А.В., Игнатьева В.С. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации // Экономика: теория и практика. 2016. № 1 (41). С. 35-40.

⁵ Евстратов А.В., Рябова Г.А. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 49-54.

⁶ Пушкарев О.Н., Евстратов А.В. Оптимизация структуры аптечной сети // Вестник экономики, права и социологии. 2016. № 1. С. 62-66.

⁷ Евстратов А.В., Рябова Г.А. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 1 (180). С. 64-69.

⁸ Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Оськина Н.А. IPO-дромы для российских фармацевтических компаний // Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2008. № 2. С. 109-115.

⁹ Дубова Ю.И., Евстратов А.В., Заруднева А.Ю. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России : монография. Волгоград : ВолгГТУ, 2015.

INITIAL PUBLIC OFFERING OF THE RUSSIANS PHARMACEUTICAL COMPANIES

© 2016 Kletskaia Anna Alexandrovna

Undergraduate

Volgograd State Technical University

E-mail: an.kletskaia@yandex.ru

Keywords: pharmaceutical market, initial public offering, listing, stock exchanges.

This paper deals with analysis of the Russian pharmaceutical companies IPO data concluded that the trends of development of this process in the Russian market. A brief description of the concept of IPO, a review of the most famous stock exchanges, as well as cases of IPO by Russian pharmaceutical companies considered.

УДК 336.13

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

© 2016 Ковалева Татьяна Михайловна

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой "Финансы и кредит"

© 2016 Валиева Елизавета Николаевна

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Брык Иван Евгеньевич

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: fikr@bk.ru

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, внутренний аудит, задачи служб внутреннего аудита, стандарты внутреннего аудита.

Исследуется проблема организации внутреннего аудита в секторе государственного управления в условиях финансовых ограничений.

Отвечая на современные внешние и внутренние социально-экономические и политические вызовы государство, разрабатывая механизмы реализации финансовой поли-

тики предусматривает особые инструменты, рычаги и методы, которые могли бы эффективно противостоять негативным тенденциям развития макроэкономических процессов. Одним из достаточно действенных способов обеспечения достижения поставленных целей в области государственных финансов является государственный финансовый контроль. В России разработана концепция государственного финансового контроля в качестве основополагающего документа, обеспечивающего повышение результативности финансов в бюджетной сфере.

Основными задачами в сфере государственного финансового контроля являются следующие:

- контроль за соблюдением государственной налоговой политики, правильности и полноты собираемости налоговых и неналоговых обязательных сборов и своевременности поступления их в казну государства;
- контроль за осуществлением денежно-финансовой и кредитной политики государства, обеспечение своевременного возврата в казну выданных займов и (или) перераспределения их между другими участниками;
- контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных средств распорядителями и получателями¹.

Имеющие место финансовые ограничения в общественном секторе экономики, обуславливают необходимость осуществления адекватного контроля над финансовой деятельностью руководителей бюджетных организаций для обеспечения гарантии эффективного использования ресурсов в процессе оказания государственных услуг.

В последнее время в Российской Федерации уделяется все больше внимания внутреннему контролю, основанному на передовых американских и западноевропейских методиках, основные принципы которых заключаются в следующем:

- внутренний контроль должен быть эффективным по затратам, и результативным в части эффекта от устранения выявленных нарушений;
- процедуры внутреннего контроля должны быть формализованы и архивироваться в установленном порядке;
- закон требует предоставления официального отчета руководства о гарантиях того, что внутренний контроль выполняется эффективно и все его процедуры соответствуют положениям закона;
- внутренний контроль не должен быть изолированным управленческим инструментом, он должен быть интегрирован в общую систему управления;
- внутренний контроль должен быть интегрированной частью цикла планирования, бюджетирования, управления, учета и аудита.

Государственный внутренний финансовый контроль в России в настоящее время осуществляется внутренними аудиторскими службами.

Стандартный порядок аудиторской деятельности в нашей стране - "Рассмотрение работы внутреннего аудита" - определяет внутренний аудит следующим образом: "Внутренний аудит - контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением - службой внутреннего аудита. Функции службы внутреннего аудита включают мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля".

Внутренняя аудиторская деятельность в секторе государственного управления в настоящее время регламентирована Бюджетным кодексом РФ как функция главных рас-

порядителей бюджетных средств. Нормативное регулирование аудита в нашей стране гарантируют единые подходы к его применению в финансовых организациях с государственным участием, а так же в производственных структурах с долей государственного капитала. В то же время до настоящего времени не достигли необходимого качественно-го уровня параметры стандартизации аудита в секторе государственного управления.

Необходимость в государственной регламентации внутреннего финансового аудита обусловлена, прежде всего, требованием представления надежной аудиторской информации с использованием унифицированной методологии и требований к ее структуре и показателям. В этой связи в законе "Об аудиторской Деятельности в Российской Федерации" из определения аудита исключено положение о том, что аудит является исключительно коммерческой деятельностью, также в Программе роста эффективности бюджетных расходов предлагается ввести три взаимодополняемые формы бюджетного аудита (аудит законности, аудит бюджетной отчетности и аудит эффективности).

Организация, задачи и принципы внутреннего финансового аудита устанавливаются менеджментом, а также учредителями (собственниками) организации в зависимости от: целей поставленных перед службой внутреннего финансового аудита; содержания и специфики деятельности организации; финансово-коммерческих показателей деятельности организации; организационной и финансовой структуры организации; достигнутого уровня развития и эффективности контроля².

Функции субъекта государственного внутреннего финансового контроля реализуются специальными службами или независимыми аудиторами, состоящими в штате организации общественного сектора, ревизионными комиссиями (ревизорами), в соответствии с договорами, заключенными с коммерческими аудиторскими организациями. Он может быть полностью независимым от руководства организации, т.е. подчиняться не руководству организации, а главным распорядителям (распорядителям) бюджетных средств.

Основные полномочия по реализации бюджетной политики в России возложены на главных распорядителей бюджетных средств. Они приступили к работе по достижению целей в рамках бюджетной реформы, одобренной Президентом страны. Ведется разработка юридических актов, определяющих порядок внутриведомственного финансового аудита. Учитывая отсутствие общенациональной методологической основы внутреннего аудита государственных структур, формирование нормативной базы ведется не системно и в различных формах. Проводится необходимая работа по осуществлению внутренних проверок для оценки адекватности разнообразных приемов, применяемы службами внутреннего финансового аудита, с целью выбора наиболее перспективных в современных условиях.

Ответственные федеральные структуры (в частности, Федеральная налоговая служба, Федеральное Казначейство, Министерство природных ресурсов экономики РФ) разрабатывают и утверждают документы (приказы) в соответствии с приказами и распоряжениями Министерства финансов РФ, в которых отражаются полномочия и порядок работы аудиторских служб, объекты аудита, субъектный состав пользователей аудиторской информацией и др.

Задачами соответствующих подразделений внутреннего финансового аудита министерств и ведомств сводятся к следующим:

- формирование массивов объективных данных о целесообразности и законности, анализируемых финансовых процессов, результативности использования общественных финансовых и материальных ресурсов, качественном уровне предусмотренной отчетности, возможности ее использования в процессе государственного управления;

- анализ результатов деятельности государственных структур с точки зрения качества предоставленных услуг;

- формирование факторов для подготовки качественного доклада о результатах деятельности и основных задачах (ДРОНД) своих ведомств;

- создание системы и объективного контроля за выполнением требований законодательства к организации финансовых потоков, за осуществлением и учетом хозяйственных операций в соответствии с возложенными полномочиями;

- гарантия использования бюджетных ассигнований на определенные законом о бюджете цели;

- минимизация операционных рисков главного распорядителя бюджетных средств и его территориальных подразделений в процессе исполнения бюджета.

Анализ финансовых отношений в бюджетной сфере позволил выявить определенные трудности, которые могут сопровождать процесс формирования системы внутреннего аудита, а именно:

- недостаточная государственная регламентация деятельности, и как следствие неопределенность функционально-процессной модели организации деятельности участников.

- ненацеленность систем финансового планирования, а подчас и управления на результат; отсутствие обоснованных показателей для оценки эффективности и результативности деятельности государственной организации, несовершенство или полное отсутствие управленческого учета, позволяющего осуществлять, а вернее обеспечивать, контроль достижения результатов.

- отсутствие стройной методической системы внутреннего контроля, подмена понятия "внутренний контроль" - ревизией, контроллингом и т.д.; планирование объективной необходимости наличия эффективных процедур внутреннего контроля, направленных на обеспечение, в первую очередь, сохранности активов, проверку достоверности информации, формируемой системой бухгалтерского учета, и повышение результативности деятельности, чтобы внутренний контроль стал инструментом контроля рисков³.

Профессиональная деятельность внутреннего аудита должна регулироваться внутренними стандартами, соответствующими основным требованиям международных стандартов, которые изложены в Кодексе профессиональной этике внутреннего аудита, разработанного Институтом внутренних аудиторов США.

Международные стандарты внутреннего аудита преследуют следующие цели:

- установить основные принципы практики внутреннего аудита;

- обеспечить концептуальную базу для предоставления широкого спектра услуг внутреннего аудита, направленных на совершенствование деятельности организации;

- создать основу для оценки деятельности внутреннего аудита;

- способствовать совершенствованию систем и процессов внутри организации.

Стандарты качественных характеристик и стандарты деятельности имеют для службы внутреннего аудита основополагающий характер. Они рассматривают характеристики сторон, занимающихся внутренним аудитом, его сущность и критерии оценки

деятельности службы внутреннего аудита; разрабатываются в едином варианте. Они дают, например, понятие разумной гарантии при внутреннем аудите, определяют требования к взаимодействию руководства и специалистов объекта проверки и внутренних аудиторов, компетенции штатного персонала службы внутреннего аудита, к методикам подготовки и проведения проверки.

Стандарты практического применения имеют локальный характер. Они регламентируют порядок проведения отдельных видов аудиторских работ. Они, например, определяют требования к документированию хода и результатов внутреннего аудита, надзор над его качеством, доступ к информационным ресурсам, разделению контрольных функций, к структуре и содержанию заключительного отчета, к организации последующего контроля над устранением выявленных недостатков.

Необходимо отметить, что международные стандарты являются базовыми указаниями или отправной точкой для формирования стандартов работы отечественного внутреннего аудита. Они формируют принципы проведения аудиторских проверок и ревизий, оформления полученных в ходе анализа выводов, заключительных документов. Кроме того определяют порядок подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников внутренних аудиторских служб.

¹ Лукин А.Г. Как организовать внутренний бюджетный контроль // ЭКО. 2015. № 3 (489). С. 178-189.

² Демина И.Д., Кристалева Т.И. Организация внутреннего финансового контроля в государственных учреждениях // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2016. № 3. С. 53-58.

³ Development of Scientific Understanding of the Essence of the Fiscal Control in Russia over the Past 100 Years / E.N. Valieva, L.N. Milova, E.E. Dozhdeva, A.G. Lukin, N.K. Chapaev // International Journal of Environmental & Science Education. 2016. Vol. 11, № 15. С. 151-163

DEVELOPMENT OF THE STATE INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2016 Kovaleva Tatyana Mikhailovna

Doctor of Economics, Professor, Head of "Finance and Credit" Department

© 2016 Valieva Elisaveta Nikolaevna

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Bryk Ivan Evgenyevich

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: fkr@bk.ru

Keywords: state financial control, internal audit, tasks of services of internal audit, standards of internal audit.

In article the problem of the organization of internal audit in public administration sector in the conditions of financial restrictions is investigated.

ЗНАЧЕНИЕ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

© 2016 Кожемякина Екатерина Юрьевна

аспирант

© 2016 Лепская Екатерина Александровна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: KozhemyakinaEY@mail.ru

Ключевые слова: труд, управление человеческими ресурсами, ТЭК, нефтегазовая отрасль, персонал.

Рассмотрено значение топливно-энергетического комплекса в экономике России, обозначено значение работы с персоналом на предприятиях нефтегазовой отрасли, а также современные тенденции управления человеческими ресурсами на предприятиях нефтегазовой отрасли.

Сложно недооценивать роль нефтяной промышленности в экономике России сегодня. Период спада нефтедобычи, который относится к концу 1980-х годов - началу 1990-х годов, обусловленный, в том числе, распадом Советского союза, - остался в прошлом. Отрасль постоянно наращивает объемы добычи, экспорта нефтепродуктов и по праву занимает место мирового лидера по этим показателям.

За сравнительно недолгий промежуток времени рынок нефти превратился в один из крупнейших товарных рынков. Периоды дефицита нефти сменялись ее избытком, балансом спроса и предложения, превышением спроса над предложением и, наоборот¹.

Из доклада министра энергетики Российской Федерации А.В. Новака "Итоги работы топливно-энергетического комплекса Российской Федерации в первом полугодии 2016 года" следует, что доля ТЭК в ВВП России составляет четвертую часть (рис. 1), что еще раз подчеркивает значимость топливно-энергетического комплекса в экономике страны.

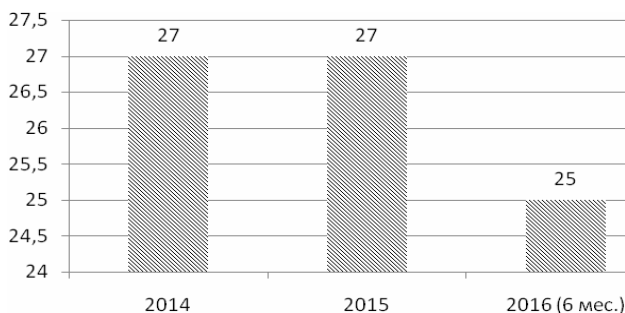


Рис. 1. Доля ТЭК в ВВП

Источник: Доклад Министра энергетики РФ А.В. Новака "Итоги работы топливно-энергетического комплекса Российской Федерации в первом полугодии 2016 года".

Доля налоговых поступлений в Федеральный бюджет от доходов нефтяной и газовой промышленности составляет 40%, а также 20% в консолидированный бюджет страны. Общее число занятых людей в отрасли составляет 3% от общего числа работоспособного населения.

В последние годы, по данным Росстата, наибольшее увеличение численности работников зафиксировано в добывающей промышленности, финансовом секторе, сфере здравоохранения и социальных услуг (15-20% ежегодно). Добывающая промышленность входит в топ-3 отраслей по росту оборотов в финансовом выражении². И, как следствие, персонал сейчас особенно востребован в этой отрасли.

Очевидно, что в современных условиях функционирование организаций с максимальной эффективностью в наибольшей степени зависит от кадровой составляющей. Именно человек, его творческие и интеллектуальные способности, его мобильность, инициативность, стремление к лучшим результатам, - вот что важно на сегодняшний день. Человек в организации становится не просто сотрудником, выполняющим обязанности согласно должностной инструкции, но и генератором идей, способным брать на себя ответственность и принимать решения. О роли человека в организации Американский менеджер Лидо Энтони "Ли" Якокка, который в свое время был президентом компании Ford и председателем правления корпорации Chrysler, говорит следующее: "Все хозяйственные операции можно в конечном счете свести к обозначению тремя словами: ЛЮДИ, ПРОДУКТЫ, ПРИБЫЛЬ. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то из остальных факторов мало что удастся сделать".

Но несмотря на это, из доклада Антона Усова, руководителя практики по работе с компаниями нефтегазовой отрасли КПМГ в России и СНГ, следует, что падение цен на нефть и общая волатильность на рынке привели к тому, что практически все крупнейшие международные нефтегазовые компании объявили о масштабных планах по сокращению персонала (рис. 2).

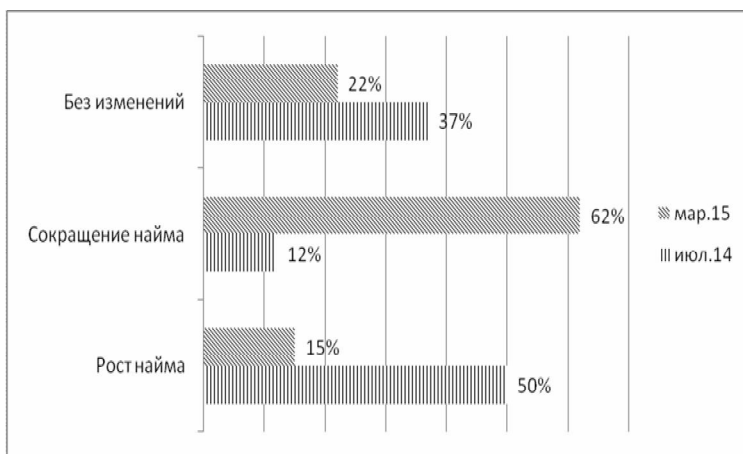


Рис. 2. Результаты опроса компании Rigzone о глобальных перспективах найма

Chevron планирует сокращение сотрудников на 1,5 тыс. человек по всему миру, Shell заявляет о 6,5 тыс. Такая же ситуация в ExxonMobil, Total, Centrica. Несмотря на социальные обязательства, эта тенденция так или иначе затронет и российские нефтяные и газовые компании. Однако практика прошлых кризисов показывает, что неуправляемое и скоропалительное сокращение персонала в условиях постоянного дефицита квалифицированных кадров может стать стратегически неверным шагом для всего нефтегазового сектора.

Низкие цены на нефть действительно привели к приостановке и переносу ряда проектов. И многие компании, в попытках сократить свои расходы, прибегли к сокращению персонала. Долгосрочное стратегическое планирование не являлось для многих предприятий приоритетом, а большинство краткосрочных стратегий, таких как - переманивание квалифицированных работников компаний-конкурентов, удержание на рабочих местах специалистов пенсионного возраста - не справились с возложенной на них задачей по решению проблемы. Все это привело к сильнейшему дефициту настоящих специалистов в отрасли, необоснованно завышенным заработным платам, чрезмерному использованию сторонних подрядчиков и преобладание практики переманивания персонала. Кроме того, это стало причиной отставания нефтегазового сектора от остальных отраслей в том, что касается привлечения талантов из числа представителей поколения миллениума³.

Поэтому сегодня отрасль возлагает большие надежды на молодых специалистов - недавних выпускников профильных специальностей - и проводит целенаправленную работу по привлечению молодых специалистов и их удержанию в компаниях. Так, например, Компания ПАО "НК "Роснефть" - лидер российской нефтяной отрасли и крупнейшая публичная нефтегазовая корпорация мира - уделяет особое внимание работе с молодыми специалистами. В рамках реализации молодежной политики ПАО "НК "Роснефть" решаются следующие задачи: обеспечение формирования молодого внешнего кадрового резерва Компании из числа лучших выпускников школ, мотивированных к получению качественного профессионального образования и трудоустройству в Компанию; обеспечение притока в Компанию лучших выпускников вузов, обладающих необходимыми для успешного развития в Компании профессионально-техническими компетенциями; обеспечение эффективной работы молодых специалистов посредством ускорения их адаптации, развития профессиональных и управленческих навыков, вовлечения в инновационную, научно-исследовательскую и проектную деятельность; обеспечение поддержки государственной политики в области профессионального образования и подготовки инженерных кадров.

Действующая в Компании корпоративная система непрерывного образования "Школа-ВУЗ-предприятие" позволяет формировать внешний кадровый резерв, начиная со старших классов. В 2015 г. при поддержке ОбществГруппы Компании действовало 98 "Роснефть-классов" в 46 городах России, общее количество учащихся составило 2359 человек. Особое внимание уделяется вопросу трудоустройства на предприятия "Роснефти" выпускников "Роснефть-классов". В 2015 г., после получения высшего образования, 91 молодой специалист из числа выпускников "Роснефть-классов", обучавшихся по профильным специальностям, пришел работать в Компанию⁴.

В заключении можно отметить, что крупнейшие нефтегазовые компании России и мира - социально-ответственные компании, которые не просто обеспечивают рабочими местами граждан своих государств и не только, но и охватывают, если не все, то большинство сфер работы с человеческими ресурсами. В современных, непростых с эконо-

мической точки зрения условиях, компании должны ориентироваться на долгосрочные задачи и максимально эффективно использовать такой ценный "ресурс" как персонал.

¹ Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М. : Нефть и Газ : РГУ нефти и газа им. Губкина, 2006. С. 8-10.

² Федеральная служба государственной статистики. Занятость населения.

³ Институт мировой энергетике КГПМГ: Когда один кризис накладывается на другой - делайте ставку на персонал.

⁴ Годовой отчет ПАО "НК "Роснефть" за 2015 год.

IMPORTANCE OF THE WORK WITH STAFF AT OIL AND GAS COMPANIES

© 2016 Kozhemyakina Ekaterina Yuryevna
Postgraduate

© 2016 Lepskaia Ekaterina Aleksandrovna
Postgraduate

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

Keywords: labor, human resource management, energy, Oil & Gas, staff.

The article discusses the importance of the fuel and energy sector in the Russian economy, as well as the indicated value of the work with the personnel at the enterprises of oil and gas industry. Also, marked modern human resource management trends in the oil and gas industry.

УДК 331.108

ОБУЧЕНИЕ КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЙ ФАКТОР ИЗМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКОВ

© 2016 Кожина Наталья Андреевна
магистрант

© 2016 Симонова Марина Викторовна
доктор экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: linsssi@mail.ru, m.simonova@mail.ru

Ключевые слова: трудовой потенциал, стратегическое управление персоналом, методы обучения, мягкие навыки, твердые навыки, личностные характеристики, квалификационная составляющая.

Осуществлен анализ понятия "трудовой потенциал" работника, рассмотрено влияние на него различных видов обучения, включая самообучение, даны рекомендации по применению обучения как фактора повышения качества рабочей силы.

Трудовой потенциал работника во многих источниках рассматривается как совокупность духовных и физических качеств человека, определяющие его возможности и границы участия в трудовой деятельности, а так же способность развиваться в процессе труда и достигать определенных результатов в заданных условиях. Трудовой потенциал отдельного работника включает в себя психофизиологическую, социально-демографическую, квалификационную и личностную составляющую¹. Психофизиологический компонент выражается в состоянии здоровья работника, его выносливости, работоспособности, типе нервной системы; социально-демографический компонент - социальный статус; квалификационный характеризуется объемом профессиональных знаний и навыков работника, личностный показывает уровень социальной зрелости, интересов и потребностей в сфере труда.

Трудовой потенциал, не являясь постоянной величиной, может варьироваться в сторону увеличения и уменьшения. Накопление в процессе трудовой деятельности созидательных способностей работника происходит за счет усвоения новых навыков и знаний, укрепления здоровья, улучшения условий труда. Однако при ужесточении режима работы, ухудшений условий труда, данные способности не смогут быть реализованы в полном объеме. Исходя из этого, предприятие, воздействуя различными факторами на трудовую деятельность, может влиять на качество трудового потенциала работника. Его развитие является важным процессом, предполагающим улучшение и формирование новых качеств, способствующих его эффективности и оптимизации в условиях меняющейся внутриорганизационной и внешней среды². Регулирование создания конкурентоспособного кадрового ресурса компании производится в рамках стратегического управления персоналом организации. Наличие такого ресурса способствует выживанию, развитию и успешному достижению целей, установленных на долгосрочный период.

Реализация способностей работника влияет на рост результативности, так как от творческого подхода и инициативы к порученному делу всего персонала прямо зависит повышение производственных показателей и рациональное использование ресурсов. Неэффективное использование способностей и потенциала личности, ведет к социальным и экономическим потерям: ослаблению мотивации и снижению производительности труда. Целью стратегии кадрового развития является трансформация общей стратегии компании в направлении расширения перспектив использования сотрудников в будущем. Эта стратегия предполагает долгосрочное развитие кадрового потенциала.

Обучение сотрудников является важной составляющей в стратегическом управлении персоналом организации. Оно позволяет не просто развить трудовой потенциал сотрудников до нужного уровня, но и изменить его, подстроить под потребности компании. Обучения является наиболее важным фактором воздействия на качество трудового потенциала, так как процесс обучения может повлиять на все его составляющие. Методы обучения, направленные на приобретение теоретических знаний и твердых навыков (Hard skills), связанных с выполнением практических действий на рабочем месте, влияют на развитие квалификационной составляющей работника. Различные тренинги, направленные на развитие, так называемых, "мягких навыков" (Soft skills), позволяют быть успешным независимо от специфики деятельности или направления, в котором работает человек. Soft skills влияют как на рабочие процессы, так и на жизненные ситуации. Усвоение подобных навыков повлияет косвенно на другие составляющие трудового потен-

циала работников: психофизиологическую, социально-демографическую, и личностную. К обучению Soft skills относятся тренинги по менеджменту мотивации, лидерству, работе в команде, управлению временем, продажам, проведению презентаций, личному развитию и другие. Обучение в подобных тренингах ведет к изменению поведения в сложной ситуации и точки зрения работника на стоящую перед ним проблему.

В современных подходах к развитию трудового потенциала становится популярной тенденция смещения акцента с концепции обучения, которая ориентирована на усвоение сотрудниками определенного объема профессиональных знаний, к концепции, направленной на развитие мышления, формирование навыков самостоятельной работы с информацией, творческих способностей, волевых и лидерских качеств, стрессоустойчивости, ответственности и надежности³. Это говорит о том, что в настоящих условиях приобретают особую значимость такие сферы развития личности сотрудников, как гибкость и направленность. Поэтому важную роль в целях стратегического управления персоналом занимает развитие лидерских качеств на ведущих должностях.

Развивая Hard skills также можно добиться больших успехов и положительного влияния на все составляющие трудового потенциала работника. В этом может помочь использование различных методов самообучения сотрудников. Контролируя самого себя в процессе изучения обычных механических навыков, работник ненавязчиво обучается ответственности и улучшает свои личностные характеристики. Данный метод составляет минимум затрат для предприятия и дает выбор: персонал будет брать лишь те знания по своему желанию, которые необходимы ему и будут эффективно использованы в процессе работы.

Одним из важных принципов стратегического управления кадрами является обеспечение реализации трудового потенциала. Чем выше развиты потенциальные личностные и квалификационные возможности персонала предприятия, тем быстрее будут решаться стоящие перед предприятием задачи. Однако прирост таких возможностей не всегда свидетельствует о том, что они пойдут на благо деятельности предприятия. Чрезмерное обучение может создать рабочую силу, чей трудовой потенциал будет слишком завышен для конкретных условий производства. Такая ситуация будет нежелательна по двум причинам. Во-первых, подготовка высококачественной рабочей силы обойдется фирме слишком дорого. А во-вторых, данный потенциал не будет полностью использован, и средства, затраченные на проведение обучения, не окупятся. У персонала это может вызвать неудовлетворенность работой на данном предприятии, что вероятно приведет к увольнению по собственному желанию⁴. Поэтому определение направлений развития сотрудников должно опираться на текущие и перспективные потребности компании.

¹ Управление персоналом организации : учебник / под ред. А.Я. Кибанова. М., 2009.

² Судакова Е.С. Понятие потенциала персонала и направления его развития // Вестник университета. 2012. № 15. С.148-152

³ Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / под ред. В.В. Щербины. М. : Независимый ин-т гражд. общества, 2004.

⁴ Институт Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ) // Наукведение. 2013. № 1.

EDUCATION AS THE MOST EFFECTIVE DRIVERS OF CHANGE OF EMPLOYEES LABOR POTENTIAL

© 2016 Kozhina Natalia Andreevna

Undergraduate

© 2016 Simonova Marina Viktorovna

Doctor of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: linsssi@mail.ru, m.simonova@mail.ru

Keywords: labor potential, strategic human resource management, teaching methods, soft skills, hard skills, personality characteristics, component qualification.

The analysis of the concept of "employment potential" employee considers the influence on it of different types of learning, including self-study, as well as recommendations on the use of education as a factor in enhancing the quality of the labor force.

УДК 349.417

ОСОБЕННОСТИ КАДАСТРОВОГО УЧЕТА МНОГОКОНТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ

© 2016 Кондольская Анастасия Андреевна

старший преподаватель

© 2016 Диденко Анна Александровна

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kondolskaya@rambler.ru, sseu2013@mail.ru

Ключевые слова: кадастровый учет, многоконтурный земельный участок, линейный объект, межевой план, особые условия использования территорий.

Рассматриваются особенности кадастрового учета многоконтурных земельных участков, подготовки землеустроительной документации для подобных объектов недвижимости. Выявляются основные проблемы учета линейных объектов, обусловленные их большой протяженностью.

В соответствии с Градостроительным кодексом РФ от 29.12.2004г. N 190-ФЗ линейными объектами признаются: линии связи (в том числе линейно-кабельные сооружения), трубопроводы, линии электропередачи, автомобильные дороги, железнодорожные линии и другие подобные сооружения¹.

Также о линейных объектах говорится в статье 7 Федерального закона от 21.12.2004г. N 172-ФЗ "О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую", согласно которому к таким объектам относятся дороги, линии электропередачи,

линии связи (в том числе линейно-кабельные сооружения), нефтепроводы, газопроводы, иные трубопроводы, железнодорожные линии и другие подобные сооружения².

Проблемы при межевании линейных объектов связаны с особенностями конфигурации земельных участков, сформированных под ними. Как правило, это большая протяженность при достаточно малой ширине участка. Межевые планы, подготавливаемые для учета подобных объектов, порой содержат сотни и даже тысячи страниц, что, безусловно, создает проблемы при работе с такими документами.

При строительстве ЛЭП или трубопроводов зачастую стремятся уменьшить протяженность таких объектов. И, тем не менее, в большинстве случаев, данные сооружения проходят через земельные участки, принадлежащим различным собственникам. Это могут быть как физические и юридические лица, так и собственники в лице государственных органов. Таким образом, при регистрации прав на земельные участки, занятые подобного рода объектами, затрагиваются интересы как частных лиц и организаций, так и органов государственной или муниципальной власти, что создает проблемы при регистрации прав на земельные участки, используемые для размещения и эксплуатации линейных объектов.

Изучим специфику постановки на кадастровый учет участков, находящихся под линиями электропередач. Межевой план в таком случае составляется на многоконтурный земельный участок.

Многоконтурный участок - земельный участок, состоящий из нескольких замкнутых контуров, расположенных отдельно, т.е. не имеющих общих точек, при этом относящихся к одной категории земель и зарегистрированных на одного правообладателя. Помимо земельных участков, имеющих линейную конфигурацию при государственном учете ЛЭП, так же существуют площадные участки, например, под опорами, сведения о которых так же вносятся в межевой план³.

Отметим, что составе требований по оформлению межевого плана включена глава, где указаны особенности подготовки данного документа для земельных участков, расположенных под дорогами и иными линейными объектами.

В данной главе представлены нюансы подготовки и оформления межевого плана при выполнении кадастровых работ в отношении многоконтурных земельных участков, их частей, а так же земельных участков единого землепользования.

Проблемы возникают в том случае, если опоры ЛЭП расположены на земельных участках, принадлежащих третьим лицам, информация о границах участков которых уже внесена в кадастр.

При уточнении границ таких землепользований следует исключить из состава указанного земельного участка части, расположенные под подобными объектами недвижимости (например, ЛЭП). Соответственно, в межевом плане этого земельного участка следует указывать координаты всех точек внутренних границ, в пределах которых располагаются опоры.

Если они отсутствуют, то собственнику необходимо подать заявление в кадастровую палату об учете изменений земельного участка, занятого опорами, с приложением межевого плана.

При строительстве линейных сооружений, как правило, устанавливается охранная зона, в состав которой входит участок и, непосредственно, под самим объектом. При этом следует обеспечить доступ к многоконтурному земельному участку через данную охранную зону. Если же проход к земельному участку от земель или земельных участков

общего пользования обеспечивается через охранную зону, на схеме расположения земельных участков отображаются границы такой зоны⁴.

Если в ГКН отсутствует информация о зонах с особыми условиями использования территории, помимо внесения сведений в межевой план о характеристике данной зоны, так же необходимо включить в состав приложения копии документов, подтверждающих установление данной зоны⁵.

С точки зрения физических особенностей линейных объектов, таких как - протяженность более тысячи км, прохождение объекта через несколько населенных пунктов, наложение обременений на земельные участки, находящиеся в собственности разных лиц, возрастает сложность учета подобных объектов.

Например, при составлении межевого плана на многоконтурный объект, тот факт, что площадь земельного участка является суммой площадей его контуров, в документе должны быть приведены площади и погрешности определения площади каждого контура.

Говоря о процедуре подготовки документации для учета линейного объекта, стоит отметить, что это продолжительный процесс, требующий большого количества согласований, подготовки различного рода картографического материала и т.д.

¹ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ. Доступ из справ. правовой системы "КонсультантПлюс".

² О государственном кадастре недвижимости : федер. закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ. Доступ из справ. правовой системы "КонсультантПлюс".

³ Особенности подготовки документов, необходимых для осуществления государственного кадастрового учета многоконтурных земельных участков, осуществления такого учета и предоставления сведений государственного кадастра недвижимости о многоконтурных земельных участках : письмо Минэкономразвития РФ от 22.12.2009 №22409-ИМ/Д23. Доступ из справ. правовой системы "КонсультантПлюс".

⁴ Власов А.Г., Воронин В.В., Васильева Д.И., Климовский А.П. Проблемы государственного кадастрового учета охранных зон естественных монополий и пути их решения (на примере охранных зон ЛЭП) // Проблемы региональной экономики. М. : Камертон, 2015. С. 165.

⁵ Смирнов Д.А. Государственный кадастр недвижимости и его роль при налогообложении имущества // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 8 (46). С. 93.

SPECIAL ASPECTS OF CADASTRAL REGISTRATION COMPLEX LAND

© 2016 Kondolskaya Anastasiya Andreevna
Senior Lecturer

© 2016 Didenko Anna Alexandrovna
Lecturer

Samara State University of Economics
E-mail: kondolskaya@rambler.ru, sseu2013@mail.ru

Keywords: cadastral registration, complex plot, linear object, document for the land, special conditions of land use.

The authors reviewed the special aspects of cadastral registration complex land and the preparation of documents for them. Problems of accounting for such facilities are presented, due to their great length.

УПРАВЛЕНИЕ МЕДИЦИНСКИМИ УСЛУГАМИ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© 2016 Коржова Галина Анатольевна

кандидат экономических наук

© 2016 Авдошина Елена Александровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Korzhova-Galina@yandex.ru

Ключевые слова: медицинская услуга, учреждения здравоохранения, потребительские предпочтения, государственное регулирование.

Рассмотрены проблемные вопросы, связанные с внедрением новых медицинских технологий при лечении пациентов, возможность улучшения качества обслуживания и управления финансовыми потоками в лечебных учреждениях.

Современные подходы к управлению учреждениями здравоохранения предполагают рассмотрение целого ряда вопросов, связанных не только с качеством предоставления медицинских услуг, но и с анализом условий предоставления медицинской помощи, а также ее необходимости и актуальности. Большинство медицинских организаций не учитывают рыночные тенденции спроса и предложения на услуги, предоставляемые учреждениями здравоохранения.

Недостаточное финансирование медицинских организаций и тотальный контроль за расходованием бюджетных средств, которое должно соответствовать установленным нормам и критериям оценки деятельности медицинского учреждения, не позволяет развиваться и самостоятельно принимать решения по управлению финансовыми ресурсами.

Принятие решения о внедрении того или иного нового медицинского подхода к лечению пациентов должно быть согласовано с Министерством здравоохранения и Территориальным фондом обязательного медицинского страхования. Соответствующие подразделения рассматривают целесообразность новой методики, ее экономическую составляющую, определяют, насколько она необходима и применима в современных условиях. На все это требуется значительное время, которое не всегда есть и у пациентов, и у медицинских организаций.

Недостаточный уровень знаний и опыта среди сотрудников администрации, которые должны разбираться не только в экономических и рыночных вопросах, но и знать специфику организации медицинской помощи, ее особенности и возможности развития, зачастую не позволяет увидеть перспективы внедрения новой услуги, а также своевременно просчитать эффект от ее применения, что опять же затягивает процесс ее апробации и внедрения.

Отношение персонала к своей работе во многом обусловлено теми экономическими и социальными тенденциями, которые сейчас протекают в обществе¹. Кризис в стране требует более четкого и слаженного взаимодействия между всеми подразделениями организации, которые могут принести больше пользы сообществу, нежели разрозненно.

Внедрение новой медицинской услуги с учетом современных требований общества, новых технологий и процессов, позволит значительно сократить работы на рутинные

медицинский услуги, которые, зачастую являются устаревшими, но при этом активно применяются, тем самым не позволяя новым тенденциям вмешиваться в развитие организаций. Подобное положение вещей не характерно для частной медицины, где учтены все составляющие производственного процесса. В подобных организациях экономическая выгода четко сопоставима с медицинским эффектом, который будет достигнут в более короткие промежутки времени.

Часть медицинских услуг не всегда требует стационарного пребывания больного. Однако, поскольку лечебные учреждения оцениваются по известным критериям², и, соответственно, их финансирование зависит от степени достижения этих критериев, то добровольного изменения положения руководство лечебного учреждения не может инициировать. При этом, ассортимент услуг может быть легко изменен и принести большую пользу и пациентам и самому лечебному учреждению.

Медицинские организации, зачастую, связаны теми правилами, которые им навязаны сверху. Выделяя финансовые средства и позволяя лечебным учреждениям самостоятельно регулировать их расходование, министерства и фонды могут добиться большего эффекта, нежели навязывая то необходимое количество медицинских манипуляций, которое требуется выполнить лечебному учреждению, чтобы получить необходимые для существования средства.

Распределяя получаемые средства финансирования лечебное учреждение могло бы внедрить новые технологии и методики, направить врачей на обучение, развивать те технологии, которые наиболее востребованы в каждом конкретном регионе. В таком случае в качестве критериев оценки медицинской организации могут выступать:

- количество обратившихся за медицинской помощью (чем больше пациентов, тем эффективнее лечение, тем значимее социальная функция лечебного учреждения);
- количество отказов в лечении профильных заболеваний (чем больше отказов, тем менее эффективные технологии, квалификация врачей, укомплектованность штата);
- количество осложнений (применяемые методики лечения не соответствовали течению заболевания, что говорит о квалификации персонала, или оснащенности лечебного учреждения);
- количество повторно обратившихся пациентов в другие лечебные учреждения по тому же заболеванию или осложнению (квалификация персонала, применяемые методики и оборудование и расходный материал) и другие.

Критериев оценки может быть любое количество, но все они должны способствовать выявлению уровня медицинского обслуживания в лечебном учреждении. При данных обстоятельствах медицинская организация вынуждена будет оптимизировать предлагаемый ассортимент услуг, повысить качество обслуживания, сократить сроки ожидания, тем самым повышая значимость организации в глазах потребителей.

В свою очередь, с целью экономии средств на лечение, лечебно профилактические учреждения будут заинтересованы в профилактических осмотрах пациентов, тем самым оставляя больше средств на лечение тяжелых и проблемных случаев.

В любом случае, само лечебное учреждение будет оптимизировать собственные ресурсы для наиболее эффективного их использования.

¹ Жабин А.П., Волкодавова Е.В., Шарикова Ю.В. Оценка готовности менеджмента медицинских учреждений в условиях новых социально-экономических вызовов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 7 (141). С. 77-83.

² Сараев А.Р. Оценка эффективности управленческого персонала в медицинских организациях и пути ее совершенствования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 4 (138). С. 68-73.

MANAGEMENT OF MEDICAL SERVICES IN THE PUBLIC HEALTHCARE INSTITUTIONS

© 2016 Korzhova Galina Anatolyevna

Candidate of Economics

© 2016 Avdoshina Elena Aleksandrovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: Korzhova-Galina@yandex.ru

Keywords: medical service, health, consumer preferences, government regulation.

The issues associated with the introduction of new medical technologies in the treatment of patients, the possibility of improving the quality of services and management of financial flows in medical institutions.

УДК 656.135

ОРГАНИЗАЦИЯ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ

© 2016 Косцов Максим Игоревич

студент

© 2016 Мухаметзянова Лилия Халиловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kostsov_97@mail.ru, givanchygirl@mail.ru

Ключевые слова: транспортная система, институциональная система, технологическая система, база данных, ИТС, автомобильные перевозки.

Рассмотрены проблемы институционального и технологического процесса, выявлены цели, определены организационные мероприятия, которые решают поставленные задачи.

Стабильная и результативная работа транспортной инфраструктуры - необходимый критерий жизнеобеспечения многоотраслевой экономики и осуществления фундаментальных направлений социально-экономического развития страны. Автомобильные перевозки грузов - один из самых надежных и относительно дешевых способов поставки товаров в нужное место¹. Данный вид транспорта играет ключевую роль в экономике страны.

Исследование условий работоспособности транспортных систем выявило, что непрерывным увеличивающимся нуждам в грузовых перевозках при уровне автомобилизации в наши дни сопутствуют трудности как на институциональном уровне, так и на технологическом.

Между институциональным и технологическим процессом или, иначе говоря, системами существует база данных, собранная в соответствии с некоторыми требованиями, которая также имеет свои минусы. На рисунке приведена блок-схема взаимосвязи данных систем и их элементов соответствии с приведенным анализом².

Исходя из элементов выше представленных процессов, выделим их основные проблемы:

А. Институциональный уровень:

- слабость законодательной и нормативной базы;
- нет четкого разграничения полномочий по планированию, контролю и организации перевозок грузов.

В. Базы данных:

- нужда в единой базе знаний законодательных и нормативно-правовых актов;
- отсутствие общей базы данных перевозчиков и заказчиков;
- недостаток базы данных по организации дорожного движения и технического состояния улично-дорожной сети.

С. Технологический процесс:

- неполное информирование заказчика о техническом состоянии транспорта и товара во время доставки;
- отсутствие или недостаточная осведомленность водителя на улично-дорожной сети;
- нет наличия маршрутной сети и как следствие этого неразумная эксплуатация улично-дорожной инфраструктуры.

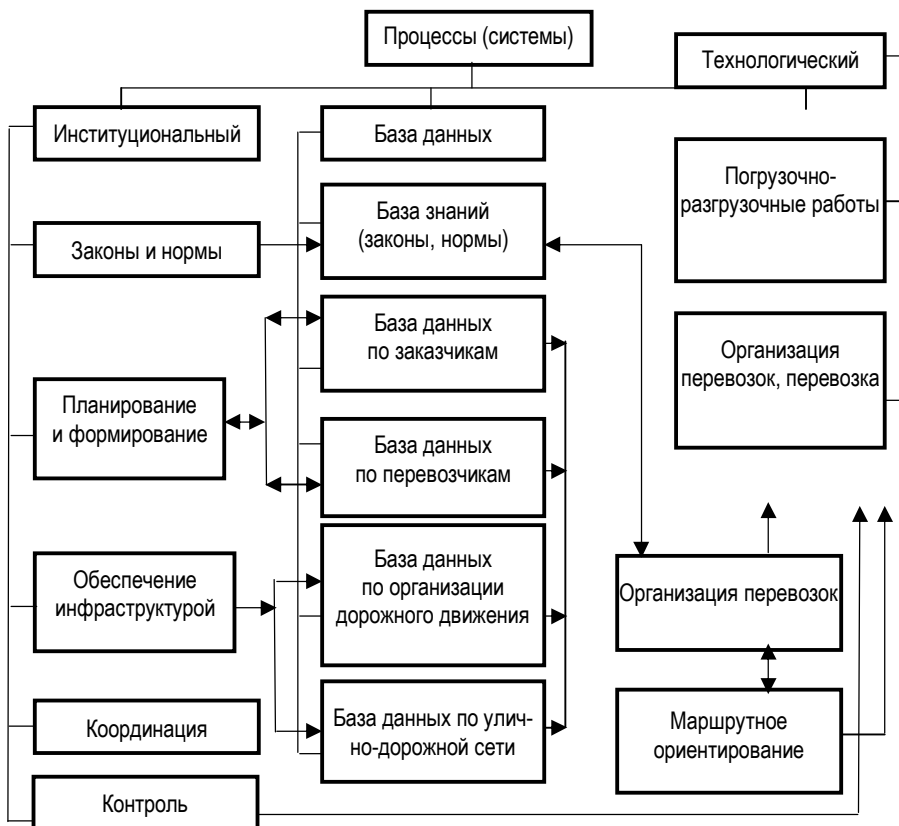


Рис. Блок-схема координации процессов (систем) грузоперевозок

Выше названные недостатки данных процессов дают возможность сформулировать задачи и цели, которые необходимо решать, преследуя повышение эффективности планирования, организации и контроля грузовых перевозок³:

- комплексное развитие транспортной системы;
- улучшение системы погрузочно-разгрузочных работ;
- улучшение организации производства и труда;
- планирование целесообразных маршрутов, чтобы уменьшить пробег;
- интенсивное создание дорог с твердым капитальным видом покрытия;

Чтобы решить поставленные задачи недостаточно организационных мероприятий и мероприятий, причастных к строительству новых дорог и магистралей. Совершенствование транспортной ситуации и достижение поставленных целей можно достичь с помощью внедрения современных новых технологий. Эти технологии реализуются в интеллектуальных транспортных системах (ИТС)⁴.

Понятие ИТС включает в себя все компьютерные и телекоммуникационные системы, используемые в автотранспортном комплексе. С их помощью можно:

- увеличить безопасность автомобильного управления;
- управлять транспортными потоками, пассажирскими и грузовыми перевозками;
- управлять движением на дороге и дорожной инфраструктурой в целом.

ИТС значительно повышает пропускную способность, а также уровень сервиса транспортных и пешеходных потоков. Задача формирования совершенной сети может быть решена исключительно с использованием новейших программно-моделирующих комплексов. В наши дни моделирование и оптимизация функционирования транспортных сетей позволяют выполнить такие комплексы программных продуктов как Aimsun, HCS, Statran, Vissim, Visum. Названные продукты - это набор инструментов, с помощью которого можно проанализировать транспортные потоки и перевозки; используются для планирования, детального моделирования требований и условий деятельности в сфере дорожного хозяйства⁵.

Следовательно, несмотря на то, что автомобильные перевозки в России еще в начале пути динамичного развития, проблемы, требующие быстрого разрешения, существенно тормозят скорое развитие данного вида грузоперевозок⁶.

При своевременном участии государства в улучшении существующей транспортной системы в ближайшее время возможно достичь наглядные положительные результаты. Стоит отметить, что исключительно системный подход к решению важных проблем, существующих в этой отрасли, поможет создать лучшие условия для существования, развития и совершенствования транспортной отрасли в России.

Изложенное обосновывает неоспоримый факт того, что развитие транспортной логистики в России является главным элементом модернизации отечественной экономики с целью ее дальнейшего экономического роста⁷.

¹ Карх Д.А., Савин Г.В., Гаянова В.М., Проблемы организации системы общественного транспорта в г. Екатеринбурге // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5. С. 67.

² Гаврилов А.А. Моделирование дорожного движения. М. : Транспорт, 1980.

³ Логистическое управление грузовыми перевозками и терминально-складской деятельностью : учеб. пособие / под ред. С.Ю. Елисеева, В.М. Николашина, А.С. Синецкой. Изд-во УМЦ ЖДТ (Маршрут), 2013.

⁴ Кочерга В.Г., Зырянов В.В., Коноплянко В.И. Интеллектуальные транспортные системы в дорожном движении : учеб. пособие. Ростов н/Д : Ростов. гор. строит. ун-т, 2001.

⁵ Неруш Ю., Саркисов С. Транспортная логистика : учебник. М. : Юрайт, 2016.

⁶ Там же.

⁷ Рахматуллина А.Р. Влияние услуг общественного транспорта на городскую среду // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 4 (114). С. 126-129.

ORGANIZATION OF FREIGHT TRANSPORTATIONS ON MOTOR TRANSPORT

© 2016 Kostsov Maksim Igorevich

Student

© 2016 Mukhametzyanova Liliya Halilovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kostsov_97@mail.ru, givanchygirl@mail.ru

Keywords: transport system, institutional system, technical system, database, ITS, road transport.

This article considers the problems of institutional and technological process, identify goals, and define the organizational arrangements that solve the tasks.

УДК 338.1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ - ФУНДАМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Кулагина Светлана Николаевна

магистрант

© 2016 Стрельцов Алексей Викторович

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: svetlanakulagina1994@gmail.com, oisrpp@mail.ru

Ключевые слова: экономическая устойчивость, промышленное предприятие.

Значительное влияние на экономику предприятия оказывает уровень экономической устойчивости последнего. В данной статье рассматривается возможность применения механизма формирования единого методологического подхода к определению экономической устойчивости предприятия с последующей разработкой мероприятий ее повышения.

Экономическая устойчивость промышленного предприятия - главный компонент общей устойчивости предприятия, так как она является характерным индикатором стабильного превышения доходов над расходами. Категория экономической устойчивости взаимосвязана с категорией платежеспособности предприятия. Неплатежеспособное предприятие не может быть экономически устойчивым, а экономически устойчивое предприятие должно быть платежеспособным.

Рассматривая широкое многообразие определений экономической устойчивости предприятия, представляется наиболее рациональным подход к определению экономической устойчивости промышленного предприятия как совокупности стабильности и надежности его финансово-хозяйственной деятельности, а также равновесного состояния предприятия как социально-экономической системы представляется наиболее корректным, так как принимает во внимание как финансовую, так и хозяйственную деятельность предприятия.

Экономическая устойчивость предприятия - емкий и многогранный социально-экономический феномен, который как общественно - значимое явление возникает вместе с определенным уровнем развития рыночных отношений.

Категория экономической устойчивости предприятия объединяет в своей структуре следующие составные элементы: финансовую устойчивость, организационную устойчивость, производственно - техническую устойчивость, коммерческую устойчивость, социальную и инновационную устойчивость.

Экономическая устойчивость предприятия являет собой динамическую структуру, на вариативность которой в той или иной степени влияет изменение показателей, характеризующих внутреннее функционирование предприятия.

В экономической литературе разработано множество разнообразных подходов к определению методологии оценки экономической устойчивости. Однако один из важных вопросов совершенствования управления деятельностью предприятия - обеспечение единого методологического подхода к оценке экономической устойчивости.

Основа единого методологического подхода - определение типа экономической устойчивости промышленного предприятия с последующей разработкой мероприятий, направленных на повышение экономической устойчивости последнего.

В качестве примера промышленного предприятия было выбрано Публичное акционерное общество "Кузнецов" (ПАО "Кузнецов") - ведущее предприятие в России по разработке, производству, техническому сопровождению в эксплуатации и ремонту газотурбинных авиационных, жидкостных ракетных двигателей, газотурбинных установок для наземного использования в газовой отрасли, энергетике.

Анализ финансово - хозяйственной деятельности ПАО "КУЗНЕЦОВ" за период 2011 - 2015 г. свидетельствует о положительной тенденции роста выручки и эффективности производства, связанной с комплексом мероприятий, направленных на сокращение затрат, рост деловой активности предприятия на внутреннем и внешнем рынках в соответствии с Программой финансового оздоровления ПАО "КУЗНЕЦОВ" на 2013 - 2017 гг. и на период до 2020 года.

ПАО "Кузнецов" можно охарактеризовать как предприятие с невысоким уровнем экономической устойчивости в связи с большой долей заемного капитала в общей величине финансирования его производственной деятельности, а также низким уровнем пла-

тежеспособности предприятия. Тем не менее, ПАО "Кузнецов" занимает прочное положение в двигателестроении, успешно выполняя государственные заказы и осуществляя НИОКР с целью организации серийного производства новых изделий.

В связи с вышеозначенным, целесообразно рассмотреть основные факторы, имеющие прямое влияние на степень экономической устойчивости предприятия в их взаимосвязи на примере регрессионной модели. Стоит отметить, что данные о работе предприятия использовались с поправочным коэффициентом.

Матрица коэффициентов корреляции экономической устойчивости предприятия как результативного признака (представлен в виде качественного, "фиктивного" признака, принимающего значения от 1 до 5) и совокупности факторных признаков представлена в таблице.

Матрица коэффициентов корреляции

	y	x1	x2	x3	x4	x5	x6
y	1						
x1	0,189550	1					
x2	0,820198	0,514665	1				
x3	0,751293	0,323763	0,669325	1			
x4	0,937262	0,348081	0,910943	0,761329	1		
x5	0,898990	0,205163	0,885765	0,782663	0,969962	1	
x6	-0,121219	0,551348	-0,063058	0,203342	-0,035856	-0,096899	1

Где y - тип финансовой устойчивости, x1 - собственные оборотные средства, x2 - наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат, x3 - общая величина основных источников формирования запасов и затрат, x4 - излишек собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат, x5 - излишек собственных оборотных средств и долгосрочных источников финансирования для формирования запасов и затрат, x6 - излишек общей величины основных источников финансирования запасов и затрат.

Проанализировав матрицу коэффициентов корреляции экономической устойчивости предприятия как результативного признака и факторных признаков, представленных ниже, следует отметить, что в большей мере степень экономической устойчивости зависит как от количества собственных оборотных средств, так и от наличия излишка собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат на предприятии.

Построение итоговой регрессионной модели, исключающей мультиколлинеарность между факторными признаками, имеет своей целью продемонстрировать зависимость экономической устойчивости предприятия, главным образом, от наличия излишка собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат.

На основе результатов определения типа экономической устойчивости, а также выявления фактора, имеющего наибольшее влияние на степень экономической устойчивости, целесообразно проводить мероприятия, направленные на повышение экономической устойчивости.

Повышение экономической устойчивости промышленного предприятия, в частности ПАО "Кузнецов", подразумевает способность последнего эффективно использовать имеющиеся и привлекать новые экономические ресурсы, отслеживать постоянные изменения в социально - экономическом развитии предприятия, что позволяет производить конкурентоспособные продукты, отвечающие потребностям существующего или нового рынка, с помощью энерго- и ресурсосберегающих технологий и оборудования, стабильно функционировать и динамично развиваться в долгосрочной перспективе.

Таким образом, экономическая устойчивость работы промышленного предприятия, в частности ПАО "Кузнецов", представляет собой сложную и многогранную категорию. Оценка экономической устойчивости предполагает формирование унифицированного механизма формирования единого методологического подхода к определению экономической устойчивости предприятия с последующей разработкой мероприятий ее повышения, основанных на анализе факторов, оказывающих наибольшее влияние на степень экономической устойчивости предприятия как совокупности результатов всех видов деятельности предприятия.

1. Герасимова В.Д., Пименова Е.М. Анализ и диагностика коммерческой деятельности предприятий (Теория, методика, ситуации, задания). Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2004.

2. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятий. М. : Фин-пресс, 2002.

3. Ковалев В.В., Волков О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М. : Велби : Проспект, 2006.

ECONOMIC SUSTAINABILITY - THE FOUNDATION OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

© 2016 Kulagina Svetlana Nikolaevna
Undergraduate

© 2016 Strelcov Alexey Viktorovich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics

E-mail: svetlanakulagina1994@gmail.com, oisrpp@mail.ru

Keywords: economic stability, industrial enterprise.

The level of economic stability of the latter has a significant impact on the economy of the enterprise. This article discusses the possibility of using common mechanism of formation of uniform methodological approach to determining the economic sustainability of the enterprise with the subsequent development of measures of its increase.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ОПЛАТУ ТРУДА ПАО "ГАЗПРОМНЕФТЬ"

© 2016 Курносова Мария Викторовна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mariya.kurnosova2014@yandex.ru

Ключевые слова: производство, заработная плата, персонал, система, выплаты.

Проводится анализ системы оплаты труда крупнейшей российской нефтяной компании - ПАО "Газпромнефть". Рассматривается, эффективно ли распределяются и используются средства фонда оплаты труда.

"Газпромнефть" - российская нефтяная компания. Основана в 1995 году под названием "Сибнефть".

Входит в четверку крупнейших нефтекомпаний по объему добычи углеводородов в России.

Кадровая политика и ее ключевые направления:

1. системный подбор;
2. обучение персонала;
3. рост производительности труда;
4. повышение организационной эффективности.

Система оплаты труда в компании основана на повременно-премиальной. Она предусматривает выплату заработной платы на основе оклада, учитывая квалификацию сотрудника, сложность работы, условия, в которых она выполняется, а также компенсационные и стимулирующие выплаты.

Динамику заработной платы в ПАО "Газпромнефть" можно проследить на рисунке.

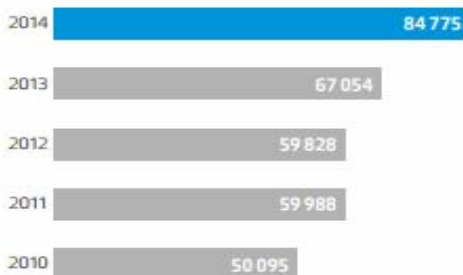


Рис. 1. Динамика заработной платы в ПАО "Газпромнефть"

* Научный руководитель - **Измайлов Айрат Маратович**, кандидат экономических наук, старший преподаватель.

Объем производства продуктов увеличился на 2,69%. Темп роста объема производства продукции (102,69%) ниже темпа роста фонда заработной платы (129,9%) это является негативным моментом. Анализ временного отрезка 2013-2014 годов показывает: при увеличении численности персонала (2,8%) увеличилась средняя заработная плата, но производительность труда снизилась. Исходя из этого, можно сделать вывод: необходимо увеличивать производительность труда, а значит улучшать систему оплаты труда.

Динамика основных показателей труда ОАО "Газпромнефть"

Показатели	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
Объем продаж млн.т	1 245,74	48,30	105,2
Продажи млн.руб.	1504037	1690557	112,4
Выручка от реализации, млн. руб.	1267603	1408238	111,1
ФОТ, млн.руб.	45040	58510	129,9
Среднесписочная численность персонала, чел.	55975	57515	102,8
Средняя заработная плата, руб.	67054	84775	126,4

Согласно отчету "Об устойчивом развитии" 2014 года, на предприятии увеличились выплаты при увольнении работников и пособия при уходе на пенсию. Повысились выплаты социального характера неработающим пенсионерам с 119900 до 137885 тыс. руб., что дает понять: ОАО "Газпромнефть" пытается стимулировать уход сотрудников на пенсию с целью понижения среднего возраста работника предприятия.

Анализ трудовых ресурсов показал увеличение численности работающих на предприятии лиц старше 50 лет на 140 чел. Данные представлены на рисунке. Наблюдается ежегодный прирост данного показателя на 0,02%. Сотрудники, не хотят выходить на пенсию, несмотря на то, что выплаты неработающим пенсионерам в 2014 году по сравнению с 2013 годов увеличились.

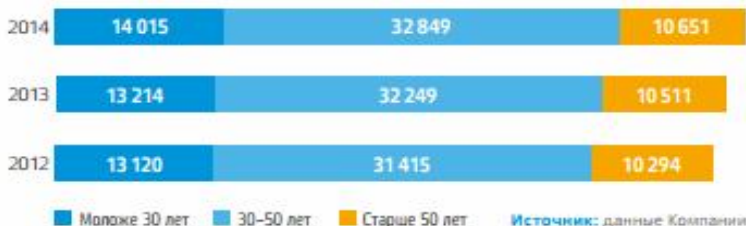


Рис. 2. Среднесписочная численность персонала в разбивке по возрасту

Расходы на социальные пакеты и льготы увеличились на 9515 тыс. руб., а значит предприятие стимулирует труд работников, повышается "социальный пакет".

В 2013 году коэффициент текучести кадров увеличился 1,25%, что связано с увеличением числа увольнений сотрудников предприятия. Сотрудники, возможно, считают систему оплаты труда нерациональной и несправедливой.

В 2014 же году коэффициент текучести кадров снизился на 3,3%, это, прежде всего связано с реструктуризацией подразделений предприятия.

Также снижение коэффициента текучести кадров связано с увеличением уровня заработной платы. Настоящий размер заработной платы стимулирует персонал к работе и сокращает число увольнений.

-
1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.01 г. № 197-ФЗ.
 2. Газпром нефть : [официальный сайт]. URL: <http://www.gazprom-neft.ru/company> (дата обращения: 18.10.2016)
 3. Отчет в области устойчивого развития "Газпромнефть". URL: http://www.gazprom-neft.ru/annual-reports/2014/GPN_SR_2014_rus_we.pdf (дата обращения: 18.10.2016).
 4. Овчинникова Т.И., Скопенкова А.В. Современные факторы и методы реформирования оплаты труда // Кадры предприятия. 2008. № 6. С. 89-103.
 5. Постановление Правительства РФ от 11.04.2003 № 213 "Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы".
 6. Ашмарина С.И., Майорская А.С. Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 15-19.

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF USE OF FUNDS TO PAY PJSC "GAZPROM NEFT"

© 2016 Kurnosova Maria Viktorovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: mariya.kurnosova2014@yandex.ru

Keywords: industry, wages, personnel, system, payments.

This article analyzes the system of remuneration of Russia's largest oil company "Gazprom Neft". Considered, effectively distributed and used resources of the Fund of remuneration.

УДК 338.12

ИННОВАЦИИ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2016 Малико Дарья Владимировна
студент
© 2016 Мантуленко Валентина Вячеславовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mantoulenko@mail.ru

Ключевые слова: виды инноваций, наука, конкурентоспособность, интенсивный путь экономического развития, инновации и общество, разработки, примеры инноваций, инновационная экономика.

Теоретическая модель развития экономики убедительно говорит о том, что лишь благодаря внедрению и стимуляции инновационных процессов экономика становится на новую, более высокую ступень развития. Инновационное поведение субъектов экономики ведет к повышению конку-

рентоспособности персонала, компаний и государств в целом. Следовательно, инновации характерны для интенсивного экономического развития. В статье рассмотрены некоторые вопросы, касающиеся видов и характеристик инноваций, показана их объективная роль в современной экономике России и Европы, приведены примеры инновационных разработок и их внедрения.

Двадцать первый век - век космических технологий и невероятных по своей масштабности открытий, век прогрессивного мышления и неограниченных возможностей. Нам посчастливилось жить в то время, когда мир не стоит на одном месте, он меняется и развивается каждую минуту. Еще совсем недавно, всего несколько лет назад - люди даже представить себе не могли, что возможности, к примеру, Интернет превзойдут по своей глобальности и весомости, множество печатных, информационных, даже медийных структур¹. А сегодня почти у каждого человека, в том числе и подростка, есть мобильный телефон с выходом в интернет, и многие вопросы, связанные с учебой, работой, да и обычным общением с коллегами и друзьями, решаются весьма быстро и просто. Всего 25-30 лет назад люди обходились стационарными телефонными аппаратами, а об интернете даже не слышали. В настоящее время человек уже почти не представляет своего существования без высокотехнологичных автомобилей, "гаджетов" с максимальным набором функций и возможностей, домашней бытовой техники, которая постепенно трансформируется в роботизированную². Такие разработки, к которым сегодня мы относимся как к повседневным "спутникам" нашей жизни существенно ее упрощают, экономят время и обеспечивают человечеству комфортное существование.

Охарактеризовать все вышеперечисленные, широко используемые в современной жизни разработки возможно таким понятием, как "инновации"³. Научное определение термина "инновация" звучит следующим образом - "введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга), или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях"⁴.

Большинство ученых считают, что именно инновации являются основной движущей силой экономического развития, а инновационная деятельность привела мировое экономическое сообщество к новой, наиболее высокой ступени развития⁵. Какие бы мнения, споры и точки зрения не существовали касательно инноваций, одно можно заявить с уверенностью - инновации оказывают огромное влияние на экономику и ее развитие. Широту их применения даже сложно себе представить. Для обоснования факта прямого положительного влияния инноваций на развитие экономики выделим следующие пункты:

1. Воздействие инноваций на качество продукции позволяет производить и получать более новые и усовершенствованные продукты, что, конечно же, является плюсом в вопросе удовлетворения потребностей человека.

2. Споспобствуют экономическому росту посредством создания новых отраслей и рынков, например, интернет. Сегодня потребитель может заказать интересующий его товар, находясь в любой точке Земного шара в любое время суток, через интернет-магазины.

3. Инновации позволяют повысить количество компетентных специалистов в связи с введением новых технологий, обслуживание которых потребует от действующих сотрудников повышения квалификации, тем самым улучшается качество кадров.

4. Инновации напрямую влияют на повседневную жизнь людей, однозначно улучшая ее и делая комфортнее. Например, высокотехнологичная бытовая техника, "гаджеты", вышеупомянутый Интернет.

5. Инновации на производстве существенно экономят затраты, снижают риск материальных издержек, так как новые технологии позволяют существенно уменьшить затраты на потребление энергоресурсов, газа, воды и т.д.

6. Инновации в бизнесе оказывают влияние на прямое увеличение прибыли, потому как создание продукта более высокого качества увеличивает обороты его выпуска и реализации за прежние количество времени, что и позволяет увеличить прибыльность.

7. Инновации влияют на конкурентоспособность фирмы или отдельных сотрудников. Пока компания обладает инновацией, имеющей максимальный спрос на рынке, она обладает соответственно и конкурентным преимуществом, до тех пор, пока не появятся новые, более совершенные разработки⁶.

8. Инновации способствуют интеграции и взаимодействию культур и экономик различных стран, тем самым повышая коммуникабельность и мобильность общества.

9. Инновации участвуют в решении глобальных проблем человечества. В качестве примеров можно рассматривать вопросы борьбы с особо опасными вирусными заболеваниями, эпидемиями мирового масштаба, экологические и ядерные угрозы, продовольственные кризисы⁷.

В настоящее время мировое сообщество понимает, что многие из перечисленных проблем невозможно решить без создания инновационных продуктов и методов⁸. Необходимо учитывать, что решение вопросов, связанных с глобальными человеческими проблемами, целесообразно осуществлять в тесном взаимодействии между странами мира. Безусловно, такие связи будут влиять и на развитие экономики, стимулируя его, так как будут создаваться коммерческие проекты и разработки в условиях конкурентоспособности на уровне мировых экономических возможностей и "платформ".

В современной экономической ситуации требуется ввод все большего количества инноваций, который будет охватывать практически все отрасли и носить постоянный характер. Например, инновационные решения в областях создания и использования электронных ресурсов, интернет-пространства. Сегодня наблюдается тенденция к внедрению и развитию интернет-порталов Государственных услуг, медицинского учета и записей населения, налоговых органов и многих других служб, что, несомненно, говорит о правильном направлении и положительных изменениях в организационных моментах структур. Такие нововведения существенно экономят время, деньги и психологическое здоровье нашего общества, снижая необходимость простаивать в транспортных "пробках" и очередях.

Инновации стимулируют экономическую систему к уменьшению времени на их введение в практику. Чем быстрее появится новая идея и сократится жизненный цикл ее внедрения, тем быстрее компания повысит конкурентоспособность, займет лидерские позиции на "рынке" и сможет повысить прибыльность.

Инновации в современности можно смело считать основным фундаментом стратегии и развития экономики. Сегодня с невероятной скоростью растет число инновационных исследований и разработок во многих отраслях мировой экономики. Ряд западных аналитиков считают, что две трети роста производительности частного сектора Великобритании - результат и заслуга инноваций. Как говорилось выше, инновационные методы существенно влияют на снижение издержек производства. Примером может послужить тот факт, что в даже далеких 90-х годах в Великобритании фирмы, занимающиеся инновационной деятельностью, существенно меньше пострадали от рецессии экономики, так как благодаря

проведенной ранее оптимизации производства, располагали материальными средствами для поддержки и восстановления бизнеса⁹. Подобный опыт свидетельствует о том, что необходимо инвестировать средства во внедрение и развитие инноваций на производствах, дабы избежать краха во времена экономических кризисов и спадов.

В качестве примера разработки инновации можно привести опыт немецких ученых, которые доказали, что электромагнитный двигатель все-таки возможен, что некоторое время назад считалось нереальным. Такой двигатель способен создавать тягу в несколько тысяч раз превышающей тягу гипотетической фотонной ракеты. С внедрением такой инновации в будущем космические путешествия станут намного быстрее, чем сегодня. Проект ЭМ-двигателя был представлен еще в 2000-м году британцем Роджером Шоером, но не был одобрен ученым сообществом. Теперь ученые из Дрезденского технологического университета подтвердили, что такой двигатель способен доставлять космические корабли на Луну всего за четыре часа, благодаря отражению электромагнитного излучения от стенок замкнутой камеры¹⁰. Интересен и тот факт, что вместо ракетного топлива ученые планируют использовать солнечное излучение.

Будут ли работать технологии такого масштаба в силу своей специфики покажет только время. Но роль инноваций в современном мире, и в экономике в частности, переоценить трудно. Инновации выполняют наряду с экономической функцией и социальную, охватывая абсолютно все грани жизни общества. В долгосрочной перспективе без инновационной деятельности невозможен дальнейший рост экономики по интенсивному пути. И, вполне возможно, что спустя несколько лет жизнь на Земле будет похожа на кадры из фантастических фильмов, а сегодняшние "новинки" превратятся в раритетные экспонаты, и главная заслуга таких перемены, несомненно будет принадлежать инновациям.

¹ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А. Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах в условиях глобализации и развития информационно-знаний экономики : моногр. по материалам Регион. площадки V Всерос. фестиваля науки. Самара, 2015.

² Ашмарина С.И., Зотова А.С. Организационно-экономические направления повышения готовности организаций к изменениям // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 12. С. 184-190.

³ Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Структура информационно-знаний экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73.

⁴ Собрание документов различных областей. URL: <https://refdb.ru/look/1263646-p6.html> (дата обращения: 12.11.2016).

⁵ Ashmarina S.I., Kandrashina E.A. Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. Т. 11, № 12. С. 148-152.

⁶ Арсенал бизнес-решений. URL: http://arbir.ru/articles/a_4034.html (дата обращения: 12.11.2016).

⁷ Центр управления финансами. URL: <http://center-yf.ru/data/stat/innovaciya.php> (дата обращения: 12.11.2016).

⁸ Ашмарина С.И., Майорская А.С. Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 15-19.

⁹ Стратегии развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. Стародубровская, Д. Лободанова, Л. Борисова, А. Филюшина. М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.

¹⁰ RT на русском: последние новости в России и в мире. URL: <https://russian.rt.com/article/106206> (дата обращения: 12.11.2016).

INNOVATIONS AS A DRVINING FORCE OF MODERN ECONOMICS

© 2016 Maliko Darya Vladimirovna
Student

© 2016 Mantulenko Valentina Vyacheslavovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: mantoulenko@mail.ru

Keywords: innovations, science, competitiveness, an intensive way of economic development, innovations and society, the examples on innovations, innovative economics.

The theoretical model of economics' development clearly shows that economics is developing only because of introduction and stimulation of innovative processes. Innovative behavior of the subject leads to higher competitiveness of staff, companies and governments generally. Consequently, innovations characterize the intensive economic development. There are shown some kinds and characteristics of innovations, their role in modern economics of Russia and Europe, the examples of innovative elaborations and their introduction are given.

УДК 338.1

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

© 2016 Малюгина Анна Андреевна
студент

© 2016 Симонова Марина Викторовна
доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой
экономики труда и управления персоналом
Самарский государственный экономический университет
E-mail: malvk2012@yandex.ru

Ключевые слова: кадровый потенциал, образовательная составляющая, качественные показатели кадрового потенциала, уровень образования.

Раскрывается значение образовательной составляющей для развития высококвалифицированного персонала. Предоставлены статистические данные об образовательном составе трудовых ресурсов населения ПФО.

Понятие "кадровый потенциал" отражает ресурсный аспект социально-экономического развития. Под кадровым потенциалом региона понимается совокупность

способностей всех работников для осуществления определенных целей и требований, стоящих перед регионом. В условиях развивающейся экономики, требования к качеству трудового потенциала возросли, а одним из аспектов качества является образовательная составляющая

Экономическое развитие регионов России определяются количеством и качеством трудовых ресурсов, которое может быть задействовано на определенной территории¹. Именно люди, обладающие соответствующими подготовкой, личными и деловыми качествами, могут изменить кризисную ситуацию, динамику производства, создать новые принципы управления². Главную роль в этом играет система образования, являющаяся основой развития качественных характеристик рабочей силы. Качественная характеристика кадрового потенциала направлена на оценку:

- физического и психологического потенциала работников предприятия;
- объема общих и специальных знаний, образовательного и квалификационного уровня.

Качественные и количественные характеристики трудовых ресурсов тесно связаны между собой, количественные показатели служат основой для планирования структуры качества рабочей силы, кадрового обеспечения всех направлений и уровней хозяйственной деятельности. Рассмотрим данные характеристики на примере ПФО и Самарской области в частности.

Приволжский федеральный округ богат человеческими и, соответственно, трудовыми ресурсами: численность населения округа по данным Росстата составляет 29 673 644 чел. (2016)³. Плотность населения - 28,62 чел./км² (2016). Городское население - 71,59 % (2016). Плотность населения Самарской области - 59,85 чел./км² (2016). Городское население - 80,19 % (2570835)⁴.

Развитие экономики региона предполагает обеспечение трудовыми ресурсами соответствующего количества и качества. Поэтому исследование качественного потенциала трудовых ресурсов за счет образовательной составляющей является одной из главных задач перспективного роста.

Качественные характеристики трудового потенциала региона, в большинстве своем, определяются объемом общих и специальных знаний, трудовых навыков, образовательного и квалификационного уровня населения.

Таким образом, можно говорить о том, что образовательная составляющая является одним из определяющих факторов для качества кадрового потенциала, особенно на данном этапе развития экономики, когда высококвалифицированный персонал ценится высоко.

ПФО обладает достаточным количеством образовательных учреждений разного уровня, свидетельствуя о том, что население получает нужный уровень образования. Это напрямую влияет на качественный показатель кадрового потенциала и в следствии на обеспечение региона высококвалифицированным персоналом.

Количество молодых специалистов, выпущенных вузами в 2014/2015 учебном году, составило по России 1000,9 тыс. чел.⁵ В Приволжском федеральном округе было выпущено 215 тыс. чел, в Самарской области 25,3 тыс. чел. (табл. 1).

Таблица 1

Число выпускников вузов по годам, тыс. чел.

	2011	2012	2013	2014	2015
РФ	1157,2	1127,1	1084,7	1030,5	1000,9
ПФО	243,2	236,7	227,2	225,2	215
Самарская область	27,3	27,5	26,3	26,1	25,3

Среднее профессиональное образование развивается, и многие в настоящее время осознанно выбирают СПО, чтобы раньше получить профессию, стать независимыми в выборе дальнейшего пути⁶. По данным Центра социальных прогнозов, в России более полумиллиона средних профессиональных образовательных учреждений, из них 12,3 тысячи - в Самарской области (табл. 2).

Таблица 2

Число средних профессиональных образовательных учреждений по годам, тыс. чел.

	2011	2012	2013	2014	2015
РФ	628,8	620,8	601,6	565	522,9
ПФО	147,1	143,6	139,2	124,2	118,0
Самарская область	15,3	15,0	14,5	13,0	12,3

Требования работодателя к потенциальному работнику меняются. При этом работодатель на отдельные позиции готов принять на работу специалиста, не имеющего высшего образования, но обладающего определенными качествами, которые формируются у обучающегося посредством освоения как общих, так и профессиональных компетенций. Сформировать профессиональные компетенции позволяет модульное обучение, а также практикоориентированность всей системы среднего профессионального образования.

Таким образом, проведенный анализ позволил выявить основные качественные характеристики кадрового потенциала ПФО. Данное исследование показало, что для работодателей более привлекательным является высшее и среднее профессиональное образование, а так же данные показали нам, что в Самарской области количество данных образовательных учреждений находится на достаточном уровне, чтобы обеспечить регион высококвалифицированными кадрами.

Развитие образовательной составляющей кадрового потенциала служит основой для повышения производительности и эффективности труда региона, что является наиболее актуальной задачей современного этапа. Можно с уверенностью сказать, что уровень подготовки специалистов по ПФО соответствует требованиям современного рынка труда к образовательному потенциалу.

¹ См.: Ашмарина С.И., Плаксина И.А. Оценка инновационного потенциала высших учебных заведений // Управление экономическими системами : электрон. науч. журн. 2013. № 11 (59). С. 43; Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Структура информационно-знаний экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73.

² Симонова М.В. Направления мониторинга трудового потенциала для оценки состояния качества рабочей силы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 84.

³ Данные по демографическому и трудовому потенциалу. URL: <http://protown.ru/index.html> (дата обращения: 24.10.2016).

⁴ Данные по демографическому и трудовому потенциалу Самарской области. URL: <http://protown.ru/index.html> (дата обращения: 24.10.2016).

⁵ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. URL: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/population/ (дата обращения: 24.10.2016).

⁶ Баранова В.В., Сыщикова Т.Л. Непрерывность обучения - основа формирования кадрового потенциала // Вестник Международного института рынка. 2015. № 2. С. 48-57.

EDUCATIONAL COMPONENT OF HUMAN CAPACITY IN THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

© 2016 Malyugina Anna Andreevna
Student

© 2016 Simonova Marina Viktorovna
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Labour Economics
and Human Resources Management
Samara State University of Economics
E-mail: malvk2012@yandex.ru

Keywords: human resources, educational component, qualitative indicators of human resource capacity, the level of education.

The article reveals the importance of the educational component for the development of highly qualified personnel. Provided statistical data on the educational composition of the labor force population PFD.

УДК 338.4

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-СКЛАДСКИХ СИСТЕМ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

© 2016 Мантулова Анастасия Владимировна
СТУДЕНТ

© 2016 Сивакс Анна Николаевна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Зуева Елизавета Михайловна
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: mpryan@yandex.ru, anna.sivaks@mail.ru

Ключевые слова: логистика, склад, розничная торговля, товароснабжение, товар, поставка, хранение.

Осуществлен анализ сущности и роли транспортно-складских систем в логистике, рассмотрены основные особенности транспортно-складских систем в розничной торговле, а также способы их оптимизации.

В настоящее время транспортно-складские системы активно применяются на любом предприятии, так как способствуют совершенствованию производства и уменьшению транспортных затрат. Данная система, выполняя ряд важных функций, обслуживает основные и вспомогательные процессы в логистике на всех этапах производства, сбыта и снабжения. Именно поэтому оптимальное проектирование транспортного и складского хозяйства, как двух взаимодействующих сфер, в их технологическом и техническом единстве является одной из важнейших задач в логистике. Это касается, в частности, и предприятий розничной торговли, которые не могут нормально функционировать без слаженной работы транспорта и складов.

Транспортировка и складирование в системе служат взаимодополняющими и взаимозамещающими сферами при организации поставок для достижения целей и удовлетворения различных потребностей предприятия. От затрат на транспортировку и хранение зависит выбор схемы снабжения, сбыта, размещения производства и решение многих других вопросов в области управления операционной деятельностью предприятий.

Транспортно-складская система в логистике - это комплекс взаимосвязанных автоматизированных транспортных и складских устройств для погрузки, транспортировки, разгрузки, укладки, хранения сырья, материалов, незавершенного производства и готовой продукции¹.

В экономическом отношении взаимосвязь транспорта и склада выражается в минимальных логистических издержках, которые зависят от вида транспортного средства, длины маршрута, уровня механизации и автоматизации складских работ и т.д.

Торговля, как одна из главных отраслей народного хозяйства, обеспечивает обращение товаров, их движение из области производства в область потребления. Так розничная торговля - это торговля продовольственными и непродовольственными товарами в небольших объемах для некоммерческого использования потребителями².

Оптимизация транспортно-складских систем проявляется именно в их оптимальном проектировании, которое обеспечивает розничным предприятиям полноту и устойчивость ассортимента, удовлетворение потребительского спроса, нужный уровень товарных запасов, что, в общем, способствует высоким финансово-экономическим показателям деятельности организации.

В настоящее время многие организации передают эти две важные функции на аутсорсинг. Так как команда-аутсорсер во многих случаях лучше и качественнее выполняет заданный вид работ, услуг, а самой компании остаются основные ключевые функции, на которых она специализируется. Необходимо только определить, что будет выгоднее для каждого отдельного случая³.

Транспортировка, как источник конкурентного преимущества, часто игнорируется компаниями. Хотя в среднем около 50% от общей стоимости логистических операций связано с транспортом. Следовательно, розничным торговцам следует увеличивать контроль над их распределительной сетью, так как без эффективного контролирования ее обслуживания обойдется удивительно дорого.

Ключевые элементы затрат на логистику можно представить в виде шести категорий, а именно: транспортные издержки, затраты на товарно-материальные запасы, административные, таможенные издержки, затраты на обработку и упаковку това-

ров, а также на связанные с ними риски. Все эти элементы следует постоянно оптимизировать.

В торговой практике имеет место выбор между транзитной и складской формой проектирования товароснабжения.

При транзитной форме исключаются погрузо-разгрузочные расходы и издержки по хранению товаров на складе, ускоряется процесс продвижения товаров в магазины, обеспечивается лучшая сохранность предметов торговли. Однако неверное применение данной формы товароснабжения может быть причиной нарушения полноты и комплектности ассортимента товаров в магазинах и, соответственно, замедлению оборачиваемости.

Транзитные поставки товаров от промышленных предприятий, расположенных в других городах и странах, доступны только очень крупным магазинам, которые имеют возможность принимать товары партиями в размере установленной транзитной нормы. Поступление скоропортящейся, требующей быстрой реализации продукции в магазины необходимо осуществлять непосредственно с местных производственных предприятий. Транзитом доставляют и товары простого ассортимента, такие как макаронные изделия, соль, мыло. По этой же форме в летнее время следует поставлять продукты сельскохозяйственных предприятий.

Снабжение магазинов со складов оптовых предприятий имеет ряд преимуществ. Оптовые предприятия и собственные склады розничной торговой организации владеют достаточно широким ассортиментом товаров. Удовлетворяя требования многих магазинов, они отправляют в торговую сеть продукцию укрупненными партиями, включающими самые разнообразные товары. Особенно складская форма товароснабжения оказывается более предпочтительной при снабжении мелких, неспециализированных магазинов.

Повысить эффективность снабжения с собственного склада можно лишь при условии, если сам склад получает необходимые товары непосредственно от производственных предприятий, а также иногородних или иностранных поставщиков.

Важным для оптимизации проектирования транспортно-складской системы розничной торговой сети является выбор метода завоза товаров.

При децентрализованном методе завоз товаров осуществляется силами и средствами розничных предприятий (самовывоз). Данный метод отвлекает работников магазинов от их работы, способствует неэффективному использованию транспортных средств, что в конечном итоге увеличивает издержки по поставке товаров.

Централизованный метод предусматривает завоз товаров силами и средствами поставщика, что более экономично, а также позволяет улучшить управление всем процессом товародвижения, повысить эффективность использования транспорта. При данном методе завоз осуществляется по графикам после поступления заявки. На основе данных о магазине рассчитывается размер партии единовременной поставки и частота завоза⁴.

Графики поставок товаров напрямую связаны с маршрутами централизованной доставки товаров. Их составляют собственно оптовые базы для более эффективного использования грузоподъемности транспортных средств и нахождения оптимального пути (линейного или кольцевого) доставки товаров.

Маршруты поставок разрабатываются с учетом территориального расположения магазинов розничной сети и обеспечения оптимальных показателей работы автотранспортных средств. Необходимо минимизировать непроизводительные пробеги при максимальном использовании грузоподъемности транспорта. Основная цель заключается в полном использовании потенциала транспортного средства. Для повышения производительности рекомендуется использовать метод LIFO (Last In, First Out). Маршруты составляются так, чтобы автомобиль оптимально использовался в течение всего дня, совершал несколько рейсов, доставляя товары в магазины, а на обратном пути загружаясь порожней тарой⁵.

Одним из способов оптимизации процесса движения товаров в розничной торговле является использование соответствующе подобранной тары-оборудования. В этом случае тара-оборудование объединяет в себе функции товароснабжения при транспортировке, хранении товара на складе и торгового оборудования при реализации в торговом зале магазина. Такая технология способствует комплексной механизации погрузочно-разгрузочных и транспортно-складских работ на каждом этапе движения товаров и продажи в форме самообслуживания, сокращая логистические затраты и эффективно используя торговые и складские помещения.

Склады являются частью материально-технической базы розничной торговли. Но в розничных предприятиях должны храниться лишь текущие запасы, гарантирующие бесперебойность продаж. Поэтому розничной сети не следует создавать большие помещения с определенными условиями для хранения товаров, это все сделают оптовые склады и доставят в нужное время в нужном количестве и в нужное место.

Склады в розничной сети обеспечивают хранение и накопление товарных запасов с целью формирования ассортимента и бесперебойного снабжения торговой точки товарами. В связи с этим склад должен обеспечивать своевременное пополнение запасов, прием товаров по качеству и количеству, их хранение, ликвидирующее их порчу и негативное влияние друг на друга, быстрое нахождение и отпуск товаров в торговый зал или отгрузку покупателю⁶.

Для всего вышеперечисленного разрабатываются схемы размещения товаров с условиями их периодичности, объемов поступления и отгрузки, оптимальных вариантов укладки и соблюдения правильного товарного соседства. Товары повседневного спроса рационально хранить ближе к зоне выдачи.

На складах мелкой розничной торговли товары группируются чаще всего по размерам. Разным товарам соответствуют разные размеры ячеек на складе. Фирмами по изготовлению складского оборудования разрабатываются разборные стеллажи для разных товаров. Следовательно, более выгодно купить готовый стеллаж, чем изготавливать их по собственным эскизам, затем периодически переделывать или же смириться с неэкономичным и нерациональным товарным размещением.

Таким образом, от правильности проектирования транспортно-складской системы в розничной торговле зависит уровень рентабельности предприятия. Именно рациональность и эффективность данного проектирования способствуют минимизации временных, материальных, финансовых и других логистических затрат.

¹ Савенкова Т.И. Логистика : учеб. пособие. М. : Омега-Л, 2011.

² Баженов Ю.К. Розничная торговля в России. М. : Инфра-М, 2016.

³ Сивакс А.Н. Краудфандинг как специфический вид краудсорсинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 30-34.

⁴ Егоров В.Ф. Организация, технология и проектирование предприятий торговли : учебник. СПб. : Первый класс, 2012.

⁵ Организация и технология торговли : учеб. для вузов / С.Н. Виноградова [и др.]. Минск : Высш. шк., 2011.

⁶ Павлюченко М.В. Складской учет на предприятии розничной торговли. 2014. URL: <http://timesnet.ru> (дата обращения: 25.09.2016).

OPTIMIZATION OF TRANSPORT AND STORAGE SYSTEMS, RETAIL CHAINS

© 2016 Mantulova Anastasia Vladimirovna
Student

© 2016 Sivaks Anna Nikolaevna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Zueva Elizaveta Mikhaylovna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: mpryan@yandex.ru, anna.sivaks@mail.ru

Keywords: logistics, warehouse, retail, supply chain, product, delivery, storage.

The analysis of the nature and the role of transport and storage systems in logistics and the basic features of transport and storage systems in the retail trade, as well as the ways of their optimization are given.

УДК 330.8

МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В РАМКАХ КЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ

© 2016 Матвеев Юрий Васильевич
доктор экономических наук, профессор

© 2016 Лунин Игорь Анатольевич
старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Matveev-UV@mail.ru, Luninia0576@gmail.com

Ключевые слова: сбережение, инвестиции, модернизация, технологическое развитие, промышленная политика, стратегия экономического развития.

Анализируется кейнсианская модель "сбережения - инвестиции". Обосновывается необходимость изменения характера воспроизводственного процесса на основе увеличения валового

накопления капитала. Предлагается изменить пропорцию между сбережением и конечным потреблением за счет снижения темпов роста конечного потребления.

В настоящее время термин "модернизация" является одним из употребляемых в дискуссиях, посвященным стратегии будущего развития отечественной экономики. Внимание к теоретическим подходам к модернизации и догоняющему развитию заметно усилилось в связи с осознанием нереальности революционного перехода экспортно-сырьевой российской экономики на инновационный путь развития без промежуточного подготовительного этапа наращивания организационно-технологического и производственного потенциала.

Категория "модернизация" имеет достаточно широкий смысл и выражает суть эволюции от традиционного к новому, закономерно протекающим во всех экономиках и обществе в целом. При этом ключевая роль государства в обеспечении экономического развития остается важнейшей в положениях теории модернизации и догоняющего развития. В современном понимании модернизация - это многогранное понятие, связанное с прогрессивными изменениями в социальной, экономической, экологической, институциональной и иных сферах. В зависимости от основания объектно-субъектной позиции авторов она связывается:

- с выбором соответствующей стратегии экономического развития¹;
- с реализацией промышленной политики²;
- институциональными и технологическими изменениями³.

Ключевым фактором процессов модернизации являются инвестиции.

Согласно неокейнсианской теории инвестиций данная ситуация характеризуется условием:

$$S - I = B,$$

где S - сбережения; I - инвестиции в реальный капитал; B - положительное сальдо счета текущих операций платежного баланса.

Из равенства вытекает, что чем больше разрыв между сбережениями и валовыми накоплениями, тем больше положительное сальдо счета текущих операций. Подобную ситуацию неокейнсианская теория объясняет так: если страна систематически генерирует больше сбережений по сравнению с инвестициями в реальный капитал внутри страны, то излишек во-первых уходит из страны, что отражается в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами и принимает форму превышения вывоза капитала над его ввозом, а также возрастания официальных резервов.

Данные табл. 1 отражают тенденцию к увеличению нормы валового сбережения в России в 1970-1980-е годы и ее стабильное состояние на высоком уровне в последующем. Эта тенденция основывалась на росте доходов от внешней торговли, прежде всего за счет увеличения мировых цен на экспортируемые энергоресурсы.

Но если в 1960-1970-е годы увеличение нормы валового сбережения в РСФСР способствовало росту валового накопления (пропорции изменения сбережений и накопления совпадали), то в последующие десятилетия между ними возник значительный раз-

рыв. При существующей в России высокой норме валового сбережения норма валового накопления отставала - в 2005-2010 гг. этот разрыв составлял в среднем 6,7 п.п., хотя наблюдалась тенденция к его уменьшению, особенно в последние два года экономического подъема (из-за повышения нормы валового накопления) и два кризисных года (из-за снижения нормы валового сбережения под влиянием падения мировых цен на товары российского экспорта).

Таблица 1

Валовое сбережение в России и РСФСР, % к ВВП

	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Валовое сбережение	19,7	19,7	24,8	25,5	28,1	34,1	31,7	27,9
Разность между валовым сбережением и валовым накоплением*	-0,5	-0,7	+0,6	-1,6	+0,6	+4,9	+2,5	+2,5
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Валовое сбережение	33,6	31,2	31,4	31,6	31,5	20,8	25,1	
Разность между валовым сбережением и валовым накоплением*	+15,0	+11,1	+11,2	+7,4	+6,0	+1,9	+2,3	

* Знак "+" означает превышение валового сбережения над валовым накоплением, знак "-" - превышение валового накопления над валовым сбережением.

Источник: Вопросы экономики. 2011. № 8. С. 68.

Для модернизации России необходимо резко увеличить реальные инвестиции, то есть повысить норму валового накопления. В нашей стране в 1981- 1990 гг. она составляла в среднем 29,1% (29,2% в 1990 г.), к 2000 г. упала до 18,6, затем росла, достигнув 25,5% к 25,5% к 2008 г., но снизилась в годы кризиса (18,9% в 2009 г. и 22,8% в 2010 г.)⁴. Этого недостаточно для финансирования активной модернизации России, особенно с учетом высокой физической изношенности накопленного основного капитала (нарастание его износа удалось приостановить лишь в середине прошлого десятилетия) и недостатка основных фондов в инфраструктурной сфере и аграрном секторе, а также низкого уровня развития многих существующих отраслей экономики. Иными словами, для подлинной модернизации России требуется колоссальный объем инвестиций, что отразится в росте нормы валового накопления. Вероятно, она должна быть близка к той, что была в 1980-е годы в РСФСР, и соответствовать норме валового накопления новых индустриальных стран Азии, успешно осуществивших быструю модернизацию своей экономики.

Как видно из данных табл. 2, в первом десятилетии XXI в. Россия по норме валового накопления отставала не только от стран азиатского региона, но и от государств Центральной и Восточной Европы и даже от остальных стран СНГ. Норма валового накопления в РФ сохраняется на уровне стран Латинской Америки, поэтому ее повышение представляется необходимым условием российской модернизации.

Валовое накопление в различных странах и регионах, % к ВВП

	В среднем за 1989-1996 гг.	В среднем за 1997-2004 гг.	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*	В среднем за 2013-2016 гг.*
Развитые страны	22,5	21,2	21,2	21,6	21,6	20,9	17,8	18,6	19,0	19,6	20,5
в том числе: новые индустриальные страны Азии**	32,5	27,3	26,1	26,4	26,1	27,7	23,4	26,2	26,7	26,8	26,7
Страны с формирую- щимся рынком	25,9	25,0	26,8	27,8	29,1	30,1	30,3	31,3	31,6	31,9	32,5
в том числе: Страны Центральной и Вос- точной Европы	22,4	21,3	21,4	23,3	24,7	24,9	19,1	21,0	22,3	22,4	22,8
страны СНГ	-	20,3	21,2	23,0	26,7	25,2	19,0	21,7	24,9	25,9	26,9
страны Латинской Америки	20,1	20,7	20,5	21,7	22,5	23,8	20,1	21,8	22,4	22,9	23,5

* Прогноз.

** Ю. Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань.

Источник: World Economic Outlook / IMF. Washington, DC, 2011, Apr. P. 208-211.

По данным на 2004 г. средний возраст основного капитала по крупным и средним организациям составлял примерно 21,2 года, при коэффициенте обновления основных фондов промышленности 1,9% и коэффициенте выбытия 1%. В 2007 г. коэффициент обновления основных фондов по экономике составил 3,9%, коэффициент выбытия - 1%, износ основных производственных фондов - 46,3, машин и оборудования - 51,2%. В виду данной тенденции, нельзя говорить о заметном обновлении элементов основного капитала организаций. Можно отметить две очевидных тенденции: во-первых - в экономике продолжает использоваться старое оборудование; во-вторых - низкое значение коэффициента выбытия свидетельствует о практическом отсутствии обновления элементов основного капитала.

Согласно проведенному в 2007 г. Центром промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО РАН опроса, 41% производственных предприятий используют в основном старые советские основные фонды, 44 - модернизированные советские фонды, 29% - импортное оборудование. В течение последних трех лет 42% предприятий закупили импортное оборудование, 84% - компьютеры и программы. Наблюдается тенденция к закупке импортного оборудования, при использовании старых основных фондов.

Динамика инвестиций в последние годы не отличается стабильностью, что объясняется ограниченностью источников финансирования. При этом в структуре инвестиций основная доля приходится на вложения в пассивную часть основных фондов - здания и

сооружения, что характеризует низкий спрос на продукцию отечественных отраслей машиностроения и оборудования.

По прежнему значительную долю в общем объеме инвестиций в основной капитал составляют вложения в добывающие отрасли: соответственно, в первом квартале 2008 г и 2009 г. - 21,6 и 20,7%, транспорт и связь - 23,6 и 25,6 %, в том числе транспортирования по трубопроводам - 8,4 и 13,3%, операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг - 12,5 и 10,2 %, в то время, как доля инвестиций в производство машин и оборудования снизилась с 0,8 до 0,6 %, химическое производство - с 2,0 до 1,4 %. Сократились и абсолютные объемы инвестиций в этих отраслях⁵.

Решить эти проблемы можно только путем кардинальной модернизации технологий, инфраструктурной базы хозяйства, повышения квалификации кадров. В основе должен быть новый технологический уклад.

С.Ю. Глазьев в своих исследованиях в области долгосрочной мегатехнологической динамики⁶ отмечал, что в мире, во-первых, в недрах современного пятого технологического уклада, основанного на микроэлектронике и информационных технологиях, фиксировалось происходящее закономерное становление нового шестого уклада, базируемого на нанотехнологиях, способных создавать новые структуры неживой и живой материи; во-вторых, современная Россия, где расширение пятого технологического уклада происходит при отсутствии отечественной базы и носит догоняющий характер, отстает также и в отношении формирования шестого. Таким образом, проблема преодоления технологической отсталости в сложившихся социально-экономических условиях требует концентрации ресурсов на ключевых направлениях нового технологического уклада, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, усиления влияния государства на экономическую динамику для обеспечения нового качества развития.

Наблюдаемая сейчас ориентированность бизнеса на краткосрочные временные горизонты не позволяют реализовать полный инновационный цикл - путь от этапа научно-исследовательских работ до вывода на рынок новых продуктов и технологий, а также ориентация на стратегию простого технологического заимствования создают угрозу консервации отсталости. В настоящее время российские предприниматели уделяют финансированию научной деятельности и разработке технологий значительно меньше внимания, чем их конкуренты в развитых и развивающихся странах.

В 2007 г. в качестве решения данной проблемы Минэкономразвития РФ представило проект долгосрочной концепции социально-экономического развития страны до 2020 г., где предложен поэтапный переход к модели инновационного, социально ориентированного развития. Необходимо выделить здесь ключевую идею: особенность перехода к инновационному типу развития состоит в том, что стране предстоит одновременно решать задачи догоняющего и опережающего развития. В условиях мировой конкуренции и открытости экономики невозможно догнать развитые страны по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего развития в тех секторах экономики, которые определяют прогрессивную специализацию России в мировом хозяйстве.

Переход к инновационному пути развития предполагает создание качественно новой технологической базы. Поэтому в концепции проблема формулируется следующим образом: "отставание в развитии новых технологий последнего поколения может резко снизить конкурентоспособность российской экономики и отбросить ее на периферию мирового развития. Выходу из подобной ситуации будет способствовать решение следующих задач: формирование комплекса высокотехнологичных отраслей и расширение позиций на мировых рынках наукоемкой продукции; модернизация традиционных отрас-

лей экономики, в том числе глобально ориентированных специализированных производств".

В то же время анализ целевых показателей первого этапа концепции социально-экономического развития страны показывает, что норма сбережения на 2013 г. проектируется на 5 п.п. ниже уровня 2007-2008 гг. В 2007-2008 гг. на валовое накопление использовалось лишь три четверти сбережения. В 2013 г. на валовое накопление проектируется использовать почти все сбережение. В результате уменьшения доли сбережения в ВВП по сравнению с предкризисным уровнем, несмотря на улучшение его использования, доля валового накопления капитала в ВВП по сравнению с 2007 г. увеличивается лишь на 1,7 п.п. Доля конечного потребления увеличивается на 4,4 п.п. На оба показателя существенное влияние оказывает сокращение доли чистого экспорта.

Рост конечного потребления в действующих ценах составит 201,8%, а валового накопления капитала - 203,5%. По-видимому, дефлятор валового накопления, как и в нулевые годы, будет несколько больше, чем дефлятор конечного потребления, и темпы роста физического объема валового накопления и конечного потребления будут примерно равны.

Как и в период до кризиса 2009-2010 гг. проектируется опережающий рост доходов государства. Суммарно чистые налоги на производство и импорт, и чистые текущие трансферты увеличиваются в 1,5 раза, а их доля в ВВП возрастает с 19,4 до 21,4%. Рост этих доходов государства существенно опережает рост государственных расходов на конечное потребление (126,1%) и валовое накопление сектора с учетом капитальных трансфертов, переданных другим секторам (140%).

В то же время проектируется значительное осложнение ситуации в секторе нефинансовых корпораций, производящем основную массу товаров и услуг. В 2010 г. валовое сбережение в этом секторе превышает валовое накопление на 0,2 трлн. руб., а в 2013 г., наоборот, прогнозируется превышение валового накопления над сбережением в размере 5,3 трлн. руб. Общая величина финансовых ресурсов (сбережений сектора с учетом капитальных трансфертов, полученных от государства без расходования ранее накопленных денежных средств, реализации финансовых и нефинансовых активов или привлечения средств путем принятия долговых обязательств) в 2010 г. составила 6,7 трлн. руб., а в 2013 г. прогнозируется в размере 9,5 трлн. руб.

Недостаток средств (даже с учетом капитальных трансфертов) для достижения проектируемого объема валового накопления капитала составит 1,8 трлн. руб., что предопределяет необходимость значительного увеличения кредитования. В этой связи прогнозируется увеличение кредитного финансирования нефинансового сектора с 4,1% ВВП в 2010 г. до 11,2% - в 2013 г. В абсолютном выражении прирост составит 5 трлн. руб. Проблема, однако, заключается в способности предприятий воспользоваться кредитными ресурсами при довольно высоких ставках по кредитам, и в способности банков их предоставить в условиях существующих кредитных рисков⁷.

Общий вывод заключается в том, что на ближайшие несколько лет увеличения накопления капитала, обеспечивающего сокращение отставания от других стран по величине основного капитала на душу населения, и ускорения модернизации экономики по сравнению с 2007-2008 гг. не проектируется.

С целью ускорения социально-экономического развития, роста производства и связанного с этим роста налогооблагаемой базы, общей величины доходов, и в том числе доходов бюджета, следовало бы сосредоточить усилия на увеличении расходов бюдже-

та по линии инвестиций в производство и обеспечении более благоприятных условий для товаропроизводителей.

Итак, для модернизации необходимо изменение характера воспроизводственного процесса на основе увеличения валового накопления капитала, изменения структуры производства и накопления, ориентации на развитие человеческого потенциала и технологическое обновление основного капитала. Требуется переосмысление сложившихся пропорций, а также формирование концепции долгосрочного стратегического плана развития экономики, включающего набор мер по его реализации. В этой связи одной из важнейших задач является создание эффективной системы формирования и использования источников финансирования капиталовложений. Необходимо определить, какие пропорции должны быть между конечным потреблением, накоплением и темпами их роста, имея в виду более быстрое накопление капитала при обеспечении роста реальных доходов населения.

Реальное осуществление модернизации экономики объективно означает необходимость увеличения накопления при некотором снижении темпов роста конечного потребления. Основным способом изменения соотношения между конечным потреблением и накоплением капитала является рациональное использование прироста ВВП. Учитывая, что доходы значительной части населения ниже или близки к невысокому прожиточному минимуму, их необходимо увеличивать. Поэтому поле для маневра определяется распределением прироста ВВП между величиной прироста и общественно необходимым увеличением накопления капитала. Долговременная финансово-экономическая политика, направленная на модернизацию производства, предполагает такое распределение прироста ВВП и национального дохода, которое позволяет одновременно:

- увеличивать массу поступлений средств в систему государственных финансов в номинальном и реальном выражении;

- увеличивать массу средств, остающуюся в распоряжении домашних хозяйств в расчете на одного жителя в номинальном и реальном выражении при возможном уменьшении ее доли в ВВП.

С учетом этих исходных положений источниками увеличения средств для накопления с позиций воспроизводственного процесса и соотношения объемов товаров и услуг, используемых для конечного потребления и валового накопления капитала, могут быть:

- изменение пропорций между сбережением и конечным потреблением (повышение нормы сбережения) за счет понижения темпов роста конечного потребления;

- обеспечение нормы накопления капитала в соответствии с нормой сбережения при ограничении резервных фондов. Большинство стран справилось с кризисом 2008-2009 гг., вообще не имея существенных резервов;

- изменение пропорций между сбережением и конечным потреблением в пользу сбережения и валового накопления капитала путем увеличения доли чистой прибыли корпораций, направляемой на инвестирование, за счет уменьшения доли средств, используемых владельцами предприятий и высшими менеджерами на цели потребления. Общая величина доходов домашних хозяйств, включающая доходы от собственности, должна расти медленнее оплаты труда наемным работникам, в частности за счет ограничения роста доходов от собственности и выплат высшим менеджерам.

¹ Полтерович В.М. О стратегии догоняющего развития для России // Экономическая наука современной России. 2007. № 3;

Сенчагов В.К. Стратегия развития России: ориентиры и ограничения // Вопросы экономики. 2008. № 8.

² Власкин Г.А. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. М. : Наука, 2006;

Львов Д.С. Новая промышленная политика России // Экономическая наука современной России. 2007. № 3;

Татаркин А. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 1;

Татаркин А., Романова О. Промышленная политика и механизм ее реализации: системный подход // Экономика региона. 2007. № 3.

³ Коррупция как препятствие модернизации (институциональный подход) / Л. Григорьев [и др.] // Вопросы экономики. 2008. № 2;

Модернизация через коалиции / Л. Григорьев [и др.] // Вопросы экономики. 2008. № 1;

Тамбовцев В. Коалиции за модернизацию: анализ возможности возникновения // Вопросы экономики. 2008. № 1;

Субъекты модернизации: воздействие групп интересов на стратегии развития / В.Л. Тамбовцев [и др.] // Вопросы экономики. 2008. № 1.

⁴ Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России: 1961-1990. С. 177;

Россия в цифрах : крат. стат. сб. М., 2010. С 174;

URL: www.gks.ru/wps/connect/rosstat/rosstatsite/main/account.

⁵ Обухов Н. Некоторые проблемы обеспечения модернизации // Экономист. 2010. № 4.

⁶ Глазьев С.Ю. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции (заключительный раздел доклада "Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов" к обсуждению на заседании экономической секции отделения общественных наук РАН). 2007. № 1-2;

Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М. : ВладДар, 1993.

⁷ Пogosов И. Потенциал накопления и проблема модернизации // Экономист. 2011. № 3. С. 13.

MODERNIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY IN THE FRAMEWORK OF KEYNESIAN THEORY

© 2016 Matveev Yury Vasilyevich

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Lunin Igor Anatolyevich

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: Matveev-UV@mail.ru, Luninia0576@ gmail.com

Keywords: saving, investment, modernization, technological development, industrial policy, economic development strategy.

The article analyzes the Keynesian "savings-investment". The necessity of the changing nature of the reproduction process on the basis of increase in the gross accumulation of capital. It is proposed to change the ratio between saving and final consumption by reducing the rate of growth of final consumption

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИННОВАЦИОННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ

© 2016 Мачехина Вероника Николаевна

студент

© 2016 Измайлов Айрат Маратович

кандидат экономических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет

E-mail: mveronikan@mail.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: инновационные фармацевтические продукты, лекарственные препараты, дженерики, фармкластер, фармацевтика.

Выявлены основные проблемы в фармацевтической отрасли в России и возможные пути их решения, проанализированы программы развития данной отрасли на отечественном рынке и выделены основные тенденции.

Западные санкции не затронули сферу фармацевтики, но, из-за падения курса рубля, выросли цены на лекарства, ввозимые из-за рубежа. Возникла необходимость в импортозамещении. Фармацевтика оказалась одной из наиболее зависимых от зарубежного рынка сферой, по официальным данным, примерно 80% лекарств - иностранного производства. Поэтому тема развития рынка инновационных фармацевтических продуктов в России так актуальна¹.

Фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных секторов экономики. Российский рынок производства лекарственных препаратов на данный момент недостаточно развит, ввиду нескольких причин. К ним можно отнести нехватку финансирования отечественного производства лекарств, низкое качество производимых в России лекарств и большое количество дженериков зарубежного производства. Дженерик - это лекарство, которое по химической формуле аналогично оригинальному лекарству, но его производит сторонняя компания после окончания срока патентной защиты (как правило, после 20-25 лет). На отечественном рынке переплачивают за фирмы зарубежных дженериков вместо того, чтобы производить свои аналоги необходимых лекарств. Исходя из этого, основной тенденцией может стать производство дженериков в России, это привлечет необходимый капитал в отрасль и повысит количество отечественных препаратов на рынке. Этот путь является относительно недорогостоящим, так как не требуется разрабатывать лекарство, проводить исследования, проходить весь цикл создания фармацевтического препарата (согласно мировой практике такой цикл занимает 10-15 лет и затраты составляют до 1 млрд. долларов на один препарат). При условии, что не всегда проект по созданию лекарства может быть по итогу успешным. Ориентиром на успешную реализацию такого пути может стать количество отечественных препаратов в перечне

ЖНВЛП (жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства), к началу нынешнего года оно составило 70%, к началу следующего, 2017-го должно преодолеть рубеж в три четверти.

Производство дженериков сложно назвать инновационным путем, оно скорее должно послужить базой для более масштабных проектов в фармацевтической сфере в России. На данный момент утверждены программы развития этого направления в стране. Самой масштабной можно назвать государственную программу "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности" на 2013-2020 годы и входящие в нее стратегии "Фарма-2020" и "Медпром-2020"². Целями данной программы является формирование инновационного потенциала фармацевтической и медицинской промышленности, развитие производства инновационных лекарственных средств и медицинских изделий, формирование технологического и производственного потенциала фармацевтической и медицинской промышленности. Таким образом, эта программа позволит перейти от производства аналогов к инновационной модели развития, стать конкурентоспособными на мировом рынке производства лекарственных средств, а так же обеспечить отечественный рынок всеми необходимыми фармацевтическими продуктами.

Исходя из этой программы, инвестиции в инфраструктуру и локализацию производства лечебных средств будут на 5,3% состоять из денег, выделенных по госпрограмме, на 20% из денег, полученных от российского бизнеса и на 30% из инвестиций от иностранного бизнеса. Этому поспособствовало подписанное премьер-министром Дмитрием Медведевым постановление об ограничении госзакупок иностранных лекарств, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). Суть этого постановления в том, что в госзакупке не смогут участвовать препараты иностранного производства, если на торгах заявлен полноценный аналог отечественного производства (минимум от двух поставщиков). Таким образом, для того, чтобы не лишиться Российского рынка, зарубежным инвесторам придется инвестировать денежные средства в производство на территории России - например, можно открыть филиал производства или заключить договор на выпуск иностранного лекарства на базе отечественного фармакологического завода. К примеру, в июне 2015 года в Санкт-Петербурге открылся завод второго в Европе фармацевтического гиганта Novartis. Одной из основных тенденций развития является образование фармацевтических кластеров, и, как следствие - прохождение всего цикла создания фармацевтического препарата. Так в Петербургском фармкластере происходит процесс разработки лекарства от гепатита В и С, ожидается, что препарат будет в разы дешевле западных препаратов, при этом нисколько не уступать им по качеству. Еще один фармкластер - в Новоуральске - специализируется на биофармацевтике. Это технопарк полного цикла производства - от идеи до готового лекарства. Именно здесь синтезируют инсулин, который дешевле импортных аналогов.

Кластерная политика и создание филиалов иностранных фармакологических заводов приносит не только дополнительные инвестиции³. Повышается уровень производства лекарственных средств, появляются новые, более совершенные технологии, заводы переходят на европейские и международные стандарты качества, строятся новые лаборатории, появляется более современное оборудование, улучшается качество российских

лекарственных средств и их количество на отечественном рынке, появляется возможность применять полученные разработки на практике, реализовывать полный цикл создания фармакологического продукта - от идеи до реализации⁴.

Подводя итог, можно выделить основные тенденции развития фармацевтической отрасли России.

Во-первых, российский фармацевтический рынок является очень активно растущим (по данным компаний DSM Group и ЦМИ "Фармэксперт", ежегодные темпы роста российского фармацевтического рынка составляют 6-10%)⁵. Но этот рост обеспечен прежде всего благодаря иностранным производителям. Так, в мире ежегодно регистрируется более десятка ЛС только против рака⁶. Общее количество новых ЛС еще больше. Это говорит о явном прогрессе в отрасли.

Во-вторых, сегодня отмечается активное государственное вмешательство, проявляющееся, в первую очередь, в государственной поддержке отрасли и в продвижении политики импортозамещения.

В-третьих, несмотря на активный рост рынка, сокращается производство фармацевтических субстанций.

В-четвертых, фармотрасль имеет сильную инновационную направленность.

Учитывая эти тенденции, можно сказать, что привлекательность российского фармацевтического рынка растет, как для отечественных производителей, так и для зарубежных⁷.

¹ Авруцкая С.Г., Воробьева Т.Ю. Развитие фармацевтической промышленности в Российской Федерации: реализация стратегии "Фарма - 2020" // Успехи в химии и химической технологии. 2013. № 8 (148). С. 23-28.

² Постановление Правительства РФ от 30.11.2015 N 1289 "Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

³ Ashmarina S.I., Kandrashina E.A. Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. Т. 11, № 12. С. 148-152.

⁴ Ашмарина С.И., Майорская А.С. Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 15-19.

⁵ URL: <http://www.pharmexpert.ru>; <http://www.dsm.ru/marketnews>.

⁶ URL: <http://expert.ru/expert/2015/11/gosudarstvo-protiv-raka>.

⁷ См.: Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А. Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах в условиях глобализации и развития информационно-знаниевой экономики : моногр. по материалам Регион. площадки V Всерос. фестиваля науки. Самара, 2015;

Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 77-83.

THE TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIA'S MARKET OF INNOVATIVE PHARMACEUTICAL PRODUCTS

© 2016 Machekhina Veronika Nikolaevna

Student

© 2016 Izmailov Airat Maratovich

Candidate of Economics, Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: mveronikan@mail.ru, airick73@bk.ru

Keywords: innovative pharmaceutical products, medicinal preparation, generic drug, farmcluster, pharmaceuticals.

The root problems in pharmaceutical field in Russia and its possible ways to solve has been detected. The programs of development at the domestic market had been analyzed and the major trends has been pointed.

УДК 332.1:364

ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ АГЕНТСТВА ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В Г. САМАРЕ

© 2016 Миг Татьяна Игоревна*

СТУДЕНТ

© 2016 Вдовина Юлия Сергеевна*

СТУДЕНТ

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tanyamig95@mail.ru, julia.vdovina2014@yandex.ru

Ключевые слова: агентство по трудоустройству, люди с ограниченными возможностями здоровья, социальная ориентация, проектная деятельность, социально незащищенные слои населения, социальная ответственность.

Рассматривается возможность создания в Самаре агентства по трудоустройству для граждан, относящихся к категории инвалидов, описываются цели и задачи проекта, его экономическая обоснованность, анализируются риски, связанные с осуществлением данной деятельности. Кроме того, допускается возможность расширения сферы деятельности проекта в дальнейшем, привлечение других категорий граждан, а также проведение курсов-тренингов, целевых программ содействия занятости социально незащищенных слоев населения. Обосновывается важность формирования в обществе положительного отношения к людям с ограниченными возможностями, необходимость помощи в социальной адаптации.

* Научный руководитель - **Измайлов Айрат Маратович**, кандидат экономических наук, старший преподаватель.

В настоящее время при рыночном реформировании экономики Российской Федерации (РФ) вопрос занятости и его регулирования становится особенно важным как на национальном, так и на локальном (региональном) рынках. Осуществляя целенаправленную политику по обеспечению полной и эффективной занятости населения государство с одной стороны, повышает благосостояние граждан, уровень жизни населения, а с другой, сохраняет экономическую и политическую стабильность, обеспечивает непрерывное развитие в различных областях деятельности. Кроме того, многие компании нацелены не только на экономическую выгоду - постоянное генерирование прибыли, но и социально ориентированы. Социальная ответственность таких компаний может проявляться в предоставлении рабочих мест для категорий граждан, относящихся к наименее защищенным слоям населения. Это помогает, с одной стороны, таким людям адаптироваться в обществе путем участия в вопросах рабочего коллектива, а с другой, часто одаренные определенными незаурядными способностями, они оказывают существенное воздействие на положительный финансовый результат работы организации.

Конституция РФ, а также Трудовой Кодекс РФ, защищая права и свободы человека, запрещает дискриминацию в трудовых правах, а также получение каких-либо преимуществ в зависимости от обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника¹. Однако, на практике, довольно часто работодатели отказывают в предоставлении рабочих мест людям с ограниченными возможностями, ссылаясь на невозможность выполнять предложенную работу в полном объеме, прилагая необходимые усилия.

Так, в 2015 году по данным Федеральной службы по труду и занятости за содействием в поиске работы обратились 170 864 человека, из которых только 42,9% нашли работу. Однако стоит отметить о положительной тенденции в данной области. В период с 2012 по 2014 год доля работающих граждан, относящихся к категории инвалидов, увеличилась на 6,6%².

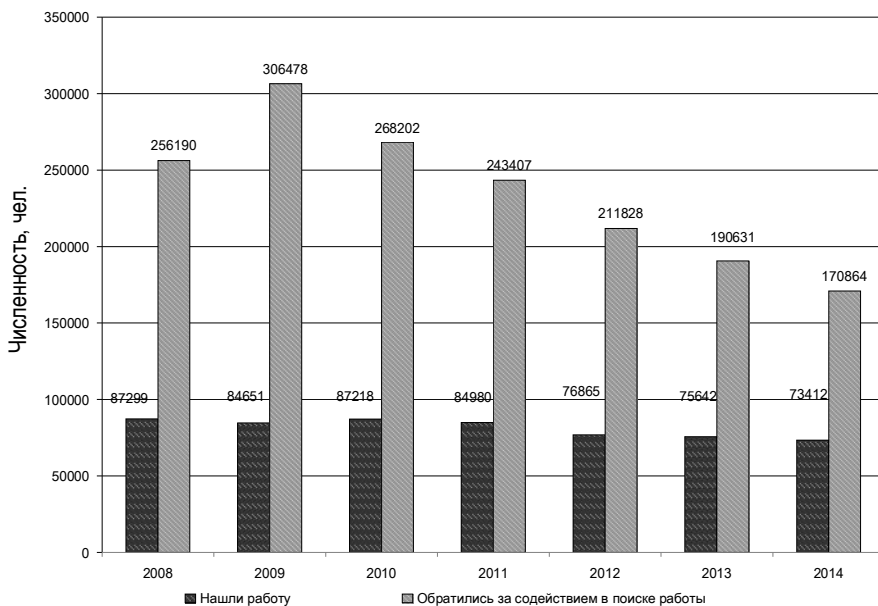


Рис. 1. Численность граждан, относящихся к категории инвалидов, обратившихся за содействием в поисках подходящей работы

Это может быть связано с одной стороны, с осознанием компанией важности проблемы, с принятием себя, как социально ориентированной, а с другой, с предоставлением экономических выгод компаниям, которые предоставляют рабочие места людям с ограниченными возможностями.

Так, согласно Налоговому Кодексу РФ расходы, связанные с социальной защитой инвалидов, которые работают в организации, относятся к прочим расходам, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу. Страховые взносы с заработной платы инвалида на травматизм составляет 60% от страхового тарифа³. Кроме того, в соответствии с законом, принятым Самарской Губернской Думой от 26 декабря 2003 года N 125-ГД "О квотировании рабочих мест для инвалидов в Самарской области", работодателям, расположенным на территории Самарской области, численность работников которых составляет не менее чем 35 человек, устанавливается квота в размере 2% от среднесписочной численности работников⁴.

Однако данные методы стимулирования остаются недостаточными для эффективного трудоустройства людей с ограниченными возможностями, у работодателей отмечается нежелание принимать их из-за необходимости установления определенных льгот, удаленности места работы, ограничений. По данным статистики в Самарской области на февраль 2015 года проживает 253,3 тыс. инвалидов, что составляет 7,5% от общей численности населения региона. Среди граждан, относящихся к данной категории, 73,8 тыс. человек находятся в трудоспособном возрасте, в то время как трудоустроены лишь 7,5%.

Агентства по трудоустройству на рынке трудовых ресурсов не имеют специализированных услуг и сервиса для людей с инвалидностью. Специализированные организации, реально занимающиеся трудоустройством людей с инвалидностью, как в городе, так и в целом по России, практически отсутствуют.

В связи с данными обстоятельствами создание в городе Самара агентства по трудоустройству для обеспечения прав и свобод граждан, относящихся к категории инвалидов, а также для их трудоустройства, по нашему мнению, является достаточно важным направлением в рамках помощи людям с ограниченными возможностями здоровья.

Целью создания такого агентства в Самаре является увеличение количества трудоустроенных граждан, относящихся к категории инвалидов.

В соответствии с целью в работе решаются следующие задачи:

- оценка возможностей в трудоустройстве социально слабо защищенных категорий безработных;
- реализация активных мер содействующих занятости людей с ограниченными возможностями;
- разработка и обеспечение реализации целевых программ содействия занятости социально незащищенных групп;
- проведение курсов, тренингов для работодателей по работе с людьми с ограниченными возможностями;
- проведение курсов по различным профессиям и специальностям в рамках поставленной цели;
- содействие формированию позитивного отношения к гражданам-инвалидам и информирование через СМИ о положении социально незащищенных групп населения.

На современном этапе происходит осознание того, что люди с ограниченными возможностями являются полноценными членами общества. Как все другие, эти люди должны жить полной жизнью и самостоятельно принимать касающиеся их решения. Политика в отношении людей с ограниченными возможностями здоровья зачастую сводится к оказанию им финансовой или материальной поддержки, в то время как основной упор надо делать на их более полную социальную интеграции.

Поэтому особое внимание в рамках работы агентства по трудоустройству стоит уделять инвалидам в категории от 18 до 30 лет. Несмотря на снижение их количества в период с 2014 по 2016 год в 613 до 572 тыс. человек, необходимо оказывать существенное воздействие на их трудоустройство⁵. Кроме традиционного поиска места работы, им также необходима психологическая помощь: адаптация в новом коллективе, вхождение в технологический процесс, характеризующийся своими нормативами, освоение необходимых алгоритмов труда, определяемых внутренними правилами и распорядками, в сложившиеся информационные потоки, в систему деловых и межличностных отношений членов коллектива.

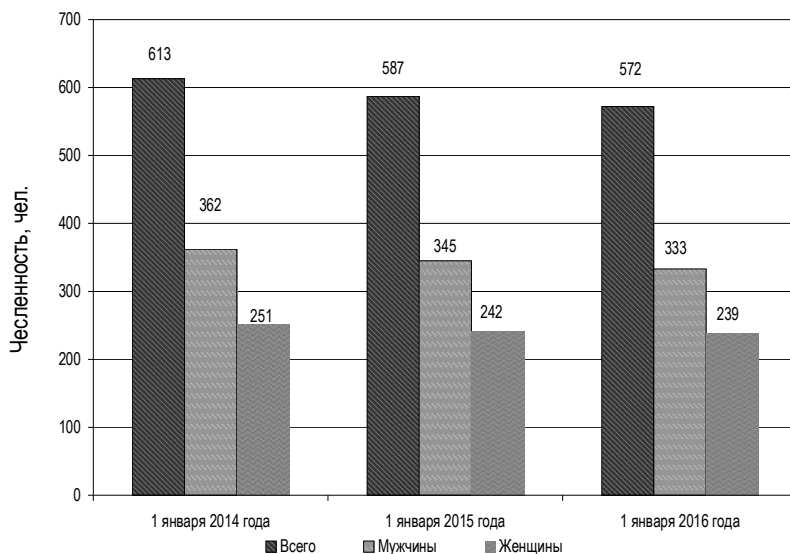


Рис. 2. Распределение инвалидов по полу и числу трудоспособного населения в возрасте от 18 до 30 лет

Помимо осуществления основной деятельности, которая предполагает трудоустройство людей с ограниченными возможностями, в дальнейшем возможно оказание агентством услуг или помощи тем категориям граждан, которые относятся к наименее социально защищенным и адаптированным к внешней среде. Таким образом, в целевую аудиторию возможно включить:

- выпускников детских домов и интернатах учреждений;
- одиноким матерям;

- пенсионерам;
- людям, оказавшимся в тяжелой жизненной ситуации

В обществе считается, что выпускники школ-интернатов имеют невысокий образовательный уровень, что существенно ограничивает выбор их профессионального образования. Возможности подростка-сироты как субъекта формирования своих профессиональных планов значительно снижаются под воздействием распределительной системы, действующих в сиротских учреждениях и ограничивающих спектр выбираемых профессий. В настоящее время у руководителей детских домов прослеживаются две стратегии действия в отношении дальнейшего устройства своих выпускников: либо продолжается жесткая ориентация на тот или иной тип среднего профессионального образования, либо большинство учащихся вынуждены самостоятельно делать выбор. Выпускники школ-интернатов и детских домов ограничены в возможностях поступления в высшие учебные заведения, несмотря на имеющиеся льготы. Проблема состоит не только в том, чтобы поступить в учебные учреждения, но и в том, чтобы адаптироваться и удержаться в них.

К сожалению, Трудовым кодексом не предусмотрено понятие "матери-одиночки". Трудовым кодексом одиноким матерям предоставлены некоторые гарантии и льготы в связи с материнством: ограничение труда в ночное время, предоставление дополнительных отпусков, неполное рабочее время, дополнительные выходные дни по уходу за ребенком-инвалидом. Однако известно, что работодатели без особого энтузиазма принимают таких сотрудников на работу.

Несмотря на то, что государство обеспечивает пенсионерам денежное пособие, не все из них по достижении определенного возраста действительно уходят на заслуженный отдых. Причин этому несколько: кто-то находит в себе силы и энергию работать, а кому-то просто не хватает тех денежных средств, которые им выделяет государство.

Также ключевой для нас является проблема трудоустройства людей, отбывших наказание в местах лишения свободы. На практике известно, что таким людям гораздо тяжелее трудоустроиться официально на хорошую работу, они не могут занимать многие должности.

Когда необходимость в создании агентства не вызывает вопросов, то возникают сомнения, касающиеся реализации проекта, а именно сопряженные с ним риски. Безусловно, государство осознает всю важность социально ориентированных проектов, в частности, связанных с оказанием помощи в трудоустройстве людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации. Но так как государство является одним из немногих заинтересованных сторон в решении проблем трудоустройства инвалидов, на чью поддержку мы могли бы рассчитывать, существует риск значительного снижения финансовой поддержки. При уменьшении финансирования возможен поиск альтернативных источников дохода (проведение платных курсов), поиск благотворительных организаций, волонтеров, готовых оказать финансовую, информационную, организационную поддержку. Так как деятельность нашего агентства носит специфический характер, то необходимо заручиться не только финансовой поддержкой, но и помощью во взаимодействии, в построении коммуникаций с людьми, имеющими инвалидность. Здесь велик риск отсутствия профессионально подготовленных людей, квалифицированных кадров. Но большинство организаций, оказывающих помощь в трудоустройстве инвалидов, были созданы людьми с инвалидностью или их близкими родственниками. Так можно решить сразу две задачи: трудоустроить людей с ограниченными возможностями и позволить им реализовать себя в качестве значимого сотрудника, который оказывает помощь таким же людям с нереализованными амбициями.

Государство больше заинтересовано не в создании рабочих мест для людей с ограниченными возможностями, а в их трудоустройстве на уже существующих и успешно функционирующих предприятиях. К тому же, каким бы ни был человек, если он заинтересован в работе и готов выкладываться не меньше других, он будет работать на равных и, возможно, превзойдет многих коллег в профессионализме и уровне знаний. Основной проблемой, на наш взгляд, является не страх работодателя в трудоустройстве инвалидов, не кажущиеся ему возможными сложности в процессе осуществления трудовой деятельности, а доступность такого трудоустройства: оборудование не только рабочего места, но мест постоянного пользования. Важно обеспечить инвалида всем необходимым, а это в свою очередь требует не малых затрат. Поэтому здесь необходима финансовая поддержка не только со стороны государства, но и со стороны общественных организаций, благотворительных фондов, предпринимателей и частных инвесторов⁶.

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.

² Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.11.2016).

³ Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ.

⁴ Закон Самарской области от 11.12.2014 № 125-ГД "Об областном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов".

⁵ URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.11.2016).

⁶ См.: Ашмарина С.И., Зотова А.С. Организационно-экономические направления повышения готовности организаций к изменениям // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 12. С. 184-190;

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

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

THE PROJECT TO CREATE EMPLOYMENT AGENCY FOR PEOPLE WITH DISABILITIES IN THE CITY OF SAMARA

© 2016 Mig Tatiana Igorevna
Student

© 2016 Vdovina Yuliya Sergeevna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: tanyamig95@mail.ru, julia.vdovina2014@yandex.ru

Keywords: employment agency, people with disabilities, social orientation, project activities, socially vulnerable strata of the population, social responsibility.

The possibility of the creation of employment agencies for this category of citizens in the city of Samara is considered, the article describes the goals and objectives of the project, its economic feasibility, analyze the risks associated with the implementation of this activity. In addition, be allowed the opportunity to further expand the scope of activities of the project, the involvement of other categories of citi-

zens, as well as the courses, trainings, targeted programs to promote employment of disadvantaged people. Substantiates the importance of forming positive attitudes in society towards people with disabilities, need help in social adaptation, both among members of the workforce and in society.

УДК 615.1

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА В США

© 2016 Москвичева Мария Александровна

магистрант

© 2016 Сенина Мария Владимировна

магистрант

Волгоградский государственный технический университет

E-mail: daisy1611@mail.ru, shirokova1192@gmail.com

Ключевые слова: фармацевтический рынок, инфраструктура фармацевтического рынка, оригинальное лекарственное средство, дженерик.

Фармацевтический рынок США считается самым влиятельным национальным рынком в мире. Крупнейшими компаниями США на мировом фармацевтическом рынке являются "Johnson&Johnson", "Pfizer" и "Merck&Co", они создают основу для инфраструктурного развития фармацевтического рынка США. Изучение формирования и развития инфраструктуры фармацевтического рынка США позволило сделать выводы о перспективах развития мирового фармацевтического рынка.

Актуальность изучения фармацевтического рынка Российской Федерации, связана, прежде всего, с возрастающей социальной значимостью¹, которая проявляется в имманентной потребности населения в выздоровлении² и ограниченной возможностью производителей и поставщиков удовлетворить эту потребность³. Более того, обеспечение населения доступными и качественными лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения является приоритетным направлением политики государства в оказании медицинской помощи⁴.

В 2014 году емкость фармацевтического рынка США оценивалась в 365 млрд. долларов США⁵. Офисы крупнейших международных фармацевтических компаний расположены в США, и по данным в 2014 года 6 из 11 лидирующих транснациональных фармацевтических корпораций имели головной офис в США. Таким образом, процессы глобализации и интернационализации⁶, также присущи фармацевтическому рынку. В 2008 году емкость мирового фармацевтического рынка составила 712 млрд долларов США, а в 2015 году около 954 млрд долларов США.

Инфраструктура фармацевтических рынков развивающихся стран трансформируется более интенсивно, чем на фармацевтических рынках развитых странах. Например, фармацевтические рынки таких стран как Китай, Бразилия и Россия, которые еще 5 лет

назад не входили в первую десятку развивающихся фармацевтических рынков мира, сейчас опережают в развитии инфраструктуры фармацевтические рынки в развитых странах. Постоянному росту емкости мирового фармацевтического рынка способствуют следующие факторы: общий рост заболеваемости, тенденция "старения населения", рост уровня доходов населения в активно развивающихся странах, который приводит к использованию более дорогостоящих и качественных препаратов.

Анализируя развитие транснациональных компаний на мировом фармацевтическом рынке, необходимо выделить, что увеличение объемов реализации фармацевтических компаний связано с наличием патентной защиты на производство лекарственных средств, которая является элементом конкурентной стратегии⁷, осуществляемыми компаниями на фармацевтическом рынке. Крупнейшими компаниями США на мировом рынке являются "Johnson&Johnson", "Pfizer" и "Merck&Co". Доходы компании "Johnson&Johnson" в 2014 году составили 75 млрд. долларов США, хотя только часть их них была заработана фармацевтическим отделом компании. Ежегодно около 50 млрд. долларов тратятся в США на сферу НИОКР. Затраты на разработку нового лекарственного средства увеличились с 200 млн. долларов США в 1970 году до 2,5 млрд долларов США в 2015 году⁸.

Затраты на здравоохранение являются одним из важнейших критериев при оценке развитости инфраструктуры фармацевтического рынка любой страны. Анализируя затраты на здравоохранение, был сделан вывод о том, что общие затраты на сферу здравоохранения в США в 2014 году составили 370 млрд. долларов США. Самыми затратными областями лечения стали: онкология, диабет и психические заболевания. В 2014 году на лечение этих заболеваний было потрачено 90 млрд. долларов США. Фармацевтический рынок США зависит от изобретения новых формул лекарственных средств чтобы заменить имеющиеся, но с заканчивающимися сроками патентования. Производство дженериков в США занимает большую долю фармацевтического рынка. В США цены на дженерики ниже, чем на инновационные препараты. Более того, учитывая, что в 2016 году истекают сроки действия патентов (см. таблицу) у нескольких оригинальных лекарственных средств, производство дженериков на фармацевтическом рынке США будет развиваться еще более интенсивно.

TOP-10 самых продаваемых оригинальных лекарственных средств по итогам 2015 г. (срок действия патента которых истекает в 2016 г.)

	Препарат	Компания	Объем продаж в 2015 г., млрд долл. США	Доля в объеме продаж компании в 2015 г., %
1	Humira	AbbVie	14,09	62
2	Seretide/Advair	GlaxoSmithKline	5,58	17
3	Crestor	AstraZeneca	4,92	21
4	Zetia	Merck&Co	2,52	7
5	Benicar	DaiichiSanKyo	1,85	25
6	Epzicom/Kivexa	GlaxoSmithKline	1,19	4
7	Zostavax	Merck&Co	0,84	2
8	Kaletra	AbbVie	0,73	3
9	Iressa	AstraZeneca	0,57	2
10	Invanz	Merck&Co	0,54	2

Необходимо отметить, что для продления действия патента на оригинальные препараты многие фармацевтические компании проводят дополнительные исследования с участием различных групп пациентов или же разрабатывают новые лекарственные формы продвигаемых лекарственных препаратов, усиливая рекламные коммуникации на фармацевтическом рынке⁹.

Таким образом, в результате проведенного анализа особенностей формирования и развития инфраструктуры фармацевтического рынка в США, был сделан вывод о влиянии нескольких факторов. Прежде всего, необходимо выделить процессы вытеснения оригинальных лекарственных средств дженериками, которые связаны с окончанием срока действия патентов на некоторые оригинальные лекарственные средства. Кроме того, на формирование инфраструктуры влияют процессы слияний и поглощений компаний-разработчиков оригинальных лекарственных средств. Изучение формирования и развития инфраструктуры фармацевтического рынка США позволило сделать выводы о перспективах развития мирового фармацевтического рынка в целом.

¹ Пушкарев О.Н., Евстратов А.В. Оптимизация структуры аптечной сети // Вестник экономики, права и социологии. 2016. № 1. С. 62-66;

Измайлов А.М. Подход к оценке конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4. С. 537-539.

² Евстратов А.В., Рябова Г.А. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 1 (180). С. 64-69.

³ Евстратов А.В., Рябова Г.А. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 49-54.

⁴ Евстратов А.В., Игнатьева В.С. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации // Экономика: теория и практика. 2016. № 1 (41). С. 35-40;

Евстратов А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 32-37.

⁵ Мировой фармацевтический рынок в 2014 году: гонка продолжается. URL: <http://pharma.net.ua/analytic/analysis/12853>.

⁶ Косякова И.В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития // Проблемы экономики. 2007. № 1. С. 146-152. URL: skij-gynok-v-2014-godu-gonka-prodolzhaetsja;

Косякова И.В., Яковлев Г.И. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (117). С. 48-55.

⁷ Чебыкина М.В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 9-10. С. 78-79;

Чебыкина М.В. Анализ современной модели конкуренции // Известия высших учебных заведений. 2013. № 2 (16). С. 90-94.

⁸ Шелепко С. В 2016 году Биг Фарма укрепит свои позиции. URL: <http://gmpnews.ru/2016/01/v-2016-godu-big-farma-ukrepit-svoi-pozicii>.

⁹ Дубова Ю.И., Евстратов А.В., Заруднева А.Ю. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России : монография. Волгоград : ВолгГТУ, 2015.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE INFRASTRUCTURE IN THE PHARMACEUTICAL MARKET IN USA

© 2016 **Moskvicheva Maria Alexandrovna**

Undergraduate

© 2016 **Senina Maria Vladimirovna**

Undergraduate

Volgograd State Technical University

E-mail: daisy1611@mail.ru, shirokova1192@gmail.com

Keywords: pharmaceutical market, pharmaceutical market infrastructure, the original drug, generic.

US pharmaceutical market is considered the most influential national market in the world. The largest US companies in the global pharmaceutical market are "Johnson & Johnson", "Pfizer" and "Merck & Co", which form the basis for the infrastructure development of the pharmaceutical market of the USA. The study of the formation and development of infrastructure the US pharmaceutical market has allowed to draw conclusions about the prospects of the global pharmaceutical market as a whole.

УДК 336.2

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

© 2016 **Назаров Михаил Александрович**

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 **Фомин Евгений Пименович**

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налоговые льготы, инновационная деятельность, результативность, оценка эффективности.

Рассматривается налоговая политика государства, направленная на развитие инновационной деятельности, а также некоторые проблемы применения налоговых льгот, направленных на поддержку и развитие инновационной деятельности в России, возможные пути их решения.

В нестабильные с экономической точки зрения периоды для гармоничного внедрения инноваций и обеспечения устойчивого развития экономики необходимы качественные меры, учитывающие тенденции текущей финансово-хозяйственной ситуации в стра-

не. Одной из таких мер является оптимизация использования налоговых льгот, используемых для поддержки отдельных секторов экономики и сфер деятельности. Предоставление налоговых льгот, послабление налогового бремени способствует активизации деятельности инновационных кластеров.

Несмотря на достаточно частое использование словосочетания "налоговая льгота", его определение не прописано в Налоговом Кодексе РФ, не существует и единого подхода к классификации способов подобного рода инструментов: что именно считать налоговой льготой, налоговой скидкой, налоговой преференцией, налоговым вычетом, тождественны ли эти понятия, какие экономические субъекты могут рассчитывать на их применения, являются ли они правом или обязанностью. Единообразный подход к данным понятиям необходим как для самих компаний-налогоплательщиков с тем, чтобы лучше понимать свои возможности и права в области льготного налогообложения, так и для налоговых органов с целью корректного учета и анализа статистической информации. Такие неопределенности в трактовках понятий усложняют доказательства осуществления налогоплательщиками инновационной деятельности, подпадающей под льготное налогообложение.

Следовательно, с учетом того факта, что в Налоговом Кодексе параллельно существуют разные статьи, которые устанавливают для налогоплательщиков определенные преимущества, становится необходимым привести их формы и содержания в соответствие, а также разграничить схожие формулировки, с целью дальнейшей оптимизации всей системы налоговых льгот.

На текущий момент полностью идея налогового стимулирования инновационной деятельности не реализована правительством РФ в полном объеме и окончательной форме¹. В связи с этим к концу 2016 года планируется завершить проект Федерального закона "О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации", а в 2017 году полностью утвердить данный нормативный акт.

К уже действующим мерам послабления налогового бремени для инновационных компаний относятся такие методы, как инвестиционный налоговый кредит, создание резерва под расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), освобождение от НДС при реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ или при реализации прав на результаты интеллектуальной деятельности, а также упрощенный учет расходов на НИОКР, возможность для определенных видов НИОКР использовать коэффициент 1,5, ускоренный порядок амортизации основных средств, используемых в научно-технической деятельности и т.д.

Зачастую качество расходов на НИОКР, которые подпадают под налоговые льготы, неизбежно снижено, поскольку компании - при определенных бухгалтерских навыках - могут получить гарантированную налоговую выгоду из затраченных средств еще до того, как реально эти средства потратят. Соответственно снижается их мотивация получить отдачу от затрат как таковых.

Есть также проблема бюрократизации решений о том, что такое НИОКР. Как уже было описано ранее, наиболее частым методом получения вычета по расходам на НИОКР и инвестиционного налогового кредита является заключение инвестиционного соглашения с администрацией субъекта РФ. При этом администрация может самостоятельно определить перечень расходов, по отношению к которому может быть применена та или иная налоговая льгота. В данном случае возможны два варианта развития событий. Первый

заключается в том, что излишне консервативно настроенное местное правительство снижает возможную выгоду в получении финансирования посредством методов налогового стимулирования, искусственно сужая перечень расходов на НИОКР, поэтому соблюдение инвестиционного соглашения становится для инновационной компании невыгодным с экономической точки зрения. Второй представляет собой обратную ситуацию, когда предприятие, получив желаемую льготу, выполняет условия договора только формально, т.к. государство не обязывает предоставить на выходе коммерциализуемый инновационный продукт - скорее, требуется удовлетворить формальным требованиям выполнения проекта, ключевым показателям, указанным в инвестиционном соглашении.

Для решения данной проблемы можно предложить разработать на федеральном уровне типовой проект, в который местным представителям власти можно будет внести ограниченный ряд изменений, либо поправки будут одобряться вышестоящим государственным органом.

Считается, что специальный режим УСН уже создан для того, чтобы решить проблемы снижения налогового бремени для небольших компаний вне зависимости от рода их деятельности. Однако предприятия, которые занимаются исключительно инновационными проектами, на наш взгляд, заслуживают особого статуса. При этом если создание отдельного режима налогообложения затруднительно, то в качестве альтернативной меры мы предлагаем предоставлять налоговые вычеты по доходам, полученным от инновационной деятельности.

В настоящее время не существует единой методики оценки целесообразности и результативности налоговых льгот, предусмотренных для компаний, осуществляющих инновационную деятельность².

Налоговыми органами и государственными органами не ведется соответствующий учет налоговых льгот с их разбивкой по видам экономической деятельности, категориям налогоплательщиков, целевым направлениям налогового регулирования, объектам налогообложения и муниципальным образованиям. Это не позволяет осуществлять полноценный статистический учет всех налоговых льгот и искажает показатели их эффективности³. В результате невозможно из всего многообразия фирм отобрать именно те, которые реализуют инновационные проекты, поэтому достаточно проблематично анализировать результаты их деятельности и факторы, на них влияющие (в т.ч. предоставленные налоговые льготы). В связи с этим можно предложить создание реестра инновационно-активных компаний на уровне регионов⁴.

Незавершенный процесс становления экономической политики является следствием экономического кризиса, последствия которого государство "сглаживает" до сих пор в условиях динамичного развития рыночной конъюнктуры, что приводит к процессу постоянной актуализации ранее разработанных мер и проведению многостороннего анализа потребностей инновационных компаний. Именно поэтому налоговое стимулирование как неотъемлемая часть общей концепции социально-экономического развития, аналогично, находится в стадии становления.

¹ Ашмарина С.И., Плаксина И.А. Оценка инновационного потенциала высших учебных заведений // Управление экономическими системами : электрон. науч. журн. 2013. № 11 (59). С. 43.

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

³ Назаров М.А., Чеховских С.А. Проблемы оценки эффективности налогового администрирования // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-1. С. 401-405.

⁴ Назаров М.А., Плаксина И.А. Особенности построения национальной инновационной системы Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 8 (82). С. 60-64.

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING OF TAX BENEFITS AIMED AT THE DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITY IN RUSSIA

© 2016 Nazarov Mikhail Aleksandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Fomin Evgeny Pimenovich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax benefits, innovation activity, effectiveness, assessment of the reasonableness, tax incentives.

In the article the authors consider the current state of the tax policy of the state aimed at the development of innovative activities. Some of the problems of tax incentives aimed at support and development of innovative activity in Russia and their possible solutions are discussed.

УДК 631.1

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА 2017 ГОД

© 2016 Некрасов Роман Владимирович
кандидат экономических наук, профессор
© 2016 Богданова Ксения Вячеславовна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: nekrasov-r@mail.ru, ksusha-tut@bk.ru

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, государственная поддержка, "единая субсидия", инновации, кластер.

Рассмотрены ожидаемые изменения в направлениях государственной поддержки аграрного производства, выявлены положительные моменты и возможные риски предлагаемых нововведений.

В настоящее время государственная поддержка является одним из основных факторов, обеспечивающих поступательное развитие российского АПК в условиях реализации национальной программы импортозамещения¹. Для наполнения внутреннего рынка продовольственными товарами собственного производства, в 2014 - 2016 годах в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства были реализованы дополнительные меры бюджетной помощи. К числу основных новшеств можно причислить субсидирование затрат на создание и модернизацию объектов АПК, повышенный уровень субсидирования процентных ставок по кредитам, помощь производителям сельскохозяйственной техники и оборудования.

Следует отметить, что во многом благодаря указанным мерам государственной поддержки сельскохозяйственная отрасль в 2013 - 2015 годах продемонстрировала достаточно уверенный рост. По итогам 2015 года сельское хозяйство стало одним из немногих растущих секторов экономики. Согласно Росстату, в январе-ноябре оно прибавило 2,9% к показателям аналогичного периода 2014 года. Химическое производство за это же время увеличилось на 6,8%, пищевая отрасль - на 1,9%, добыча полезных ископаемых - на 0,3%, производство кокса и нефтепродуктов - на 0,1%².

Вместе с тем, в настоящее время активно обсуждается радикальная смена формата государственной поддержки АПК. Прежде всего, на федеральном уровне предложено с 2017 года сократить число субсидий в сельском хозяйстве с 54 до 7³. Предполагается, что Министерство сельского хозяйства России будет предоставлять регионам субсидии по следующим направлениям:

1. Субсидирование части затрат по уплате процентов по инвестиционным кредитам.
2. Возмещение части затрат на строительство и модернизацию объектов АПК.
3. Предоставление "несвязанной" поддержки в отрасли растениеводства.
4. Субсидирование затрат на производство 1 кг молока.
5. Реализация мероприятий ФЦП "Устойчивое развитие сельских территорий".
6. Реализация мероприятий ФЦП "Развитие мелиорации".
7. Представление "единой субсидии" на достижение целевых показателей развития сельского хозяйства.

Именно вокруг последнего направления поддержки сегодня ведутся основные дискуссии. В единую субсидию будет включено около 30 действующих в настоящее время видов государственной поддержки. Основными из них являются элитное семеноводство, племенное животноводство, возмещение процентной ставки по краткосрочным кредитам в растениеводстве и животноводстве, закладка и уход за многолетними насаждениями. Также в единую субсидию войдут господдержка агрострахования и поддержка малых форм хозяйствования и сельской кооперации, а также реализация экономически значимых программ по развитию приоритетных направлений деятельности в АПК⁴.

Предполагается, что общий объем "единой субсидии" будет распределяться между регионами исходя из суммы долей конкретного субъекта по четырем направлениям - в валовом объеме продукции растениеводства, животноводства, пищевой и перерабатывающей промышленности, в поголовье сельскохозяйственных животных, в площадях под сельскохозяйственными культурами, в количестве и объеме производства продукции крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, сельхозкооперативами и ИП⁵.

К числу основных достоинств данного подхода относится то, что региональные власти смогут сами решать, какие отрасли сельского хозяйства нуждаются в финансировании больше всего с учетом местной специфики. Другой положительный момент заключается в том, что теперь, согласно новой системе, сельхозтоваропроизводителю необходимо будет собрать всего один пакет документов на единую субсидию, вместо сбора индивидуального пакета документов для каждой субсидии.

Однако новый механизм наделен и рядом недостатков и рисков, которые могут негативно сказаться на исторически отработанной системе функционирования аграрных субсидий. Прежде всего, по нашему мнению, может быть нарушена логическая взаимосвязь между объемом предоставляемых средств и достигаемыми целевыми ориентирами. Федеральный Минсельхоз наверняка определит несколько целевых индикаторов эффективности использования "единой субсидии". Это приведет к тому, что в конкретном регионе направления государственной поддержки будут определяться силой отраслевых лоббистов, а местная власть может заранее согласиться на невыполнение отдельных показателей за счет перевыполнения других. Такая ситуация может легко привести к потере управляемости на национальном уровне, когда спрашивать регионы за конкретное направление сельскохозяйственного производства будет просто невозможно.

Во-вторых, выбор региональных приоритетов аграрного развития предполагает также четкое определение перечня расходов аграриев, которые подлежат субсидированию. Это приведет к тому, что на уровне субъектов Федерации также будут разработаны несколько порядков предоставления субсидий из "единой", что потребует от многопрофильных хозяйств подготовки нескольких пакетов документов.

В еще одном направлении работы Минсельхоза - льготном кредитовании - ожидаются изменения с 2017 года. Минсельхоз предлагает внедрить обновленный механизм, при котором процентная ставка для сельскохозяйственного товаропроизводителя изначально составит не более 5% годовых. Механизм предусматривает, что сама субсидия в размере ключевой ставки будет перечисляться напрямую уполномоченным банкам на возмещение недополученных ими доходов⁶. Данные изменения можно считать абсолютно логичными, однако перечень банков - получателей господдержки по каким-то причинам планируется ограничить. Это приведет к тому, что региональные финансово-кредитные учреждения, которые играют значительную роль в предоставлении финансовых ресурсов "на местах", будут лишены возможности представлять льготные кредиты.

Не менее важным событием в работе отечественного АПК стало подписание Указа Президента Российской Федерации №350 от 21.07.2016 года, которым поручено разработать и утвердить Федеральную научно-техническую Программу развития сельского хозяйства. В ее разработке и реализации должны принять участие 4 федеральных министерства, Федеральное агентство научных организаций, органы власти субъектов Российской Федерации, Российская академия наук, ведущие научные и образовательные учреждения, научные фонды, институты развития, отраслевые союзы и ассоциации сельскохозяйственных товаропроизводителей. Финансовое обеспечение Программы планируется осуществлять за счет консолидации ресурсов 5 государственных программ, а также средств региональных бюджетов и внебюджетных источников.

По нашему мнению, именно создание условий для привлечения частного капитала в сферу создания и тиражирования аграрных инноваций должно стать приоритетной задачей Программы. Это связано с тем, что в современных условиях бюджетных ресурсов для финансирования научных исследований и стимулирования спроса на них будет явно недостаточно.

Обобщая вышеизложенное, хотелось бы отметить, что предполагаемые изменения можно по праву считать революционными. Вместе с тем, на региональном уровне уже сейчас необходимо начать обширную аналитическую работу по выработке собственных приоритетов развития АПК. По нашему мнению, для обеспечения адресности и повышения эффективности использования бюджетных средств, представляется целесообразным разделить "единую субсидию" на 2 части: растениеводческую и животноводческую. Это позволит обеспечить паритет между основными отраслями сельскохозяйственного производства и жестко увязать размер государственной помощи с результатами деятельности.

В научно-инновационной сфере целесообразно предусмотреть такие направления государственной поддержки, как:

- возмещение части затрат инновационных компаний на научные исследования, в том числе на приобретение необходимого технологического и лабораторного оборудования;
- субсидирование части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на приобретении инновационных продуктов (биопрепаратов, современных образцов техники и т.п.);
- доленое финансирование грантов на выполнение исследовательских проектов научных организаций за счет средств частных инвесторов и бюджета;
- выделение субсидий на подготовку и переподготовку специализированных кадров, необходимых для развития аграрного кластера;
- создание объектов-интеграторов кластера (технопарков, особых экономических зон, центров трансфера технологий и т.п.).

¹ Некрасов Р.В. Развитие аграрных кластеров как стратегическое направление политики импортозамещения // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. Ч. 3. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. С. 101-104.

² Основные показатели сельского хозяйства в России. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250.

³ Минсельхоз разработал новые правила субсидирования для аграриев. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/09/29/658938-minselhoz-pravila-agrarijev>

⁴ Какой будет господдержка сельхозтоваропроизводителей в 2017 году? URL: <http://www.arlan.ru/news/1256>.

⁵ Игорь Кузин: Минсельхоз России подготовит проект госпрограммы развития сельского хозяйства в 2017 году исходя из объемов расходов 215 млрд рублей. URL: <http://www.mcx.ru/news/news/show/55641.355.htm>.

⁶ Там же.

TRANSFORMATION OF STATE SUPPORT FOR AGRICULTURE IN THE YEAR 2017

© 2016 Nekrasov Roman Vladimirovich
Candidate of Economics, Professor
© 2016 Bogdanova Ksenia Vyacheslavovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: nekrasov-r@mail.ru, ksusha-tut@bk.ru

Keywords: agriculture, state support, "one subsidy" innovation cluster.

Examined the expected changes in the directions of state support for agricultural production, revealed the positive moments and possible risks of proposed innovations.

УДК 658.78

СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ НА ТРАНСПОРТИРОВКУ ГРУЗА И ОПТИМИЗАЦИЮ ТОВАРНОГО ЗАПАСА

© 2016 Новикова Екатерина Владимировна
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: pev2704@mail.ru

Ключевые слова: затраты, транспортировка, оптимизация, товарный запас.

В представленной статье автор предлагает свое видение направлений по сокращению затрат на транспортировку груза и оптимизацию товарного запаса.

Оптимизация системы товародвижения заключается в уменьшении затрат на транспортировку груза. Основными проблемами компаний на данный момент в этом направлении является квант поставки. Квант поставки - это, по сути, загруженность одного транспортного средства паллетами. При достижении максимальной загруженности ТС, расходы на 1 единицу продукции уменьшаются. Но встает другая проблема, в необходимости излишек догружаемого товара. Если вновь прибывшая на региональный РЦ партия товара больше необходимой и предполагаемой, могут возникнуть следующие проблемы

1) компьютерная система складирования (WMS), по принципу которой построено управление товарами, не сможет разместить излишки партии в свободные ячейки хранения, а если перепрограммировать систему и увеличить объем партии, то может возникнуть вопрос о наличии свободных ячеек;

2) если доставленная партия больше рассчитанной, и вопрос о складировании не возникает, то появляется еще одна проблема, проблема реализации.

Перед заказом партии и ее отправкой от поставщика или ФРЦ сформирован и заранее предусмотрен покупательский спрос на поставляемую продукцию, т.е. необходимый объем на определенное время, соответственно за это время вся партия должна быть реализована и заказана новая. В виду переизбытка и необходимости реализации старой партии в установленные сроки годности, компания не сможет заказать новую, а это влечет за собой проблемы связанные со складированием, и реализацией продукта с небольшим остатком срока годности.

Единственным оптимальным решением, для сокращения затрат на перевозку, а соответственно полной загрузки ТС, будет консолидация Самарского РЦ с другим филиалом. Ближайшим по расположению является РЦ Казань. Заказанную партию товара разгружаем в самарском регионе, а оставшуюся часть партии необходимо направить в соседний филиал. Теперь рассмотрим данное предложение в стоимостном варианте. Рассчитаем стоимость транспортировки 1 единицы груза, из федерального РЦ в Самарский, как при полной загрузке ТС, так и при частичной.

За единицу груза возьмем 1 стандартную европаллету размером 800x1200x145мм. К примеру, грузом на ней послужит пиво бутылочное в стеклянной таре объемом 0,5 литра. Каждые 20 бутылок упакованы в термоусадочную транспортировочную пленку. Всего паллета состоит из 400 бутылок. Общая стоимость одной паллеты 12 800 рублей. Предположим что транспортное средство вмещает 30 паллет общей стоимостью 384 000 рублей, но необходимая партия на региональный распределительный центр составляет 20 паллет, на общую сумму 256 000 рублей. Тариф отправки груза из Москвы до Самары составляет 1260 рублей за паллету.

Расчет производится по формуле

$$Z_{тр} = I_{тр} Q_{зак}$$

где: $Z_{тр}$ - затраты на транспортировку, руб., $I_{тр}$ - тариф на перевозку, руб/ед. $Q_{зак}$ - объем партии

Подставляем исходные данные

$$Z_{тр} = 1260 \times 30 = 37\,800 \text{ рублей}$$

Теперь рассчитаем, сколько составят потери от неполной загрузки. Как известно стоимость перевозки не меняется от объема партии, следовательно, при загрузке 20 паллет стоимость транспортировки составит 37 800 рублей.

Потери от неполной загрузки рассчитываются по формуле

$$П_{нз} = Z_{тр} - (I_{тр} \times Q_{зак})$$

где: $П_{нз}$ - потери от неполной загрузки, $Z_{тр}$ - затраты на транспортировку, руб., $I_{тр}$ - тариф на перевозку, руб/ед., $Q_{зак}$ - объем партии.

$$П_{нз} = 37\,800 - (1260 \times 20) = 11\,800 \text{ рублей}$$

Общие потери при недогрузке 10 единиц, составят 11 800 рублей.

На диаграмме представленной ниже (рисунок 1) отображена зависимость объема поставки от ее стоимости.

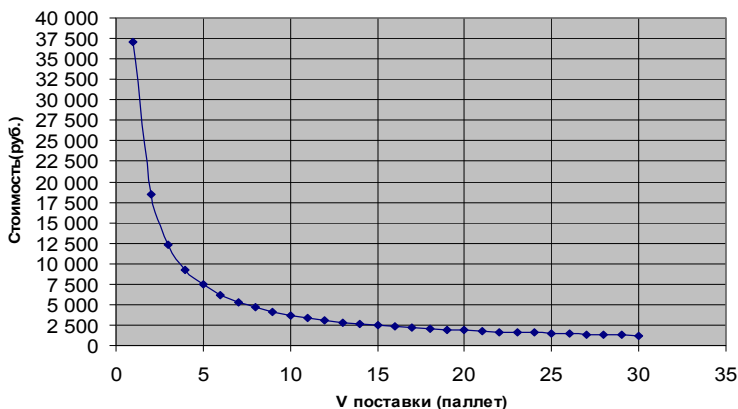


Рис. 1. Зависимость стоимости груза от объема

Как видно из графика, стоимость транспортировки единицы груза пропорционально уменьшается от объема партии. Лучшим вариантом будет являться полная загрузка ТС, при которой стоимость транспортировки паллеты составит 1233 рубля.

Ниже (табл. 1) приведен пример потери при не полной загрузке ТС.

Таблица 1

	Кофе "Нескафе" (200 гр)	Сахар песок Фасовка 1 кг	Минеральная вода "Источник" 1,5 литра	Сок гранатовый 1 литр
Стоимость необходимой партии	1 989 000	413 400	103 680	382 000
Вместимость 1 паллеты	650 ед.	530 ед.	320 ед.	390 ед.
Необходимая партия (паллет)	17	26	27	14
Возможная загрузка ТС	30 паллет			
Потери от неполной загрузки	15 580	4 240	2 980	19 360
Стоимость максимально возможной партии	3 510 000	477 000	115 200	819 000

В применяемых, на сегодняшний день, автомобилях максимальная вместимость 30 палетомест, следовательно, при полной загрузке потери приравниваются к нулевой

отметки. Но из представленной выше таблицы ясно, что возможности совмещения партий разных товаров не применимы т.к нарушается квант поставки- целостность партий.

В практике логистических операторов применяется технология досборки груза. В нашем случае этот вариант уместен при консолидации с поставщиками других, близлежащих, РЦ. Например, для изучаемого Самарского РЦ оптимальным вариантом будет консолидация с Казанским РЦ.

Опишем теоретическую схему работы совмещения поставок.

- 1) менеджеры двух филиалов сравнивают заявки на необходимые партии разных категорий товара с одинаковыми условиями транспортировки;
- 2) после сравнительного анализа, выбираются оптимальные пропорции комплектации груза и происходит уточнение;
- 3) составляется общая заявка на необходимый объем;
- 4) происходит процесс комплектовки, с оптимизацией высоты паллеты и отправки машины с ФРЦ, на Самарский РЦ;
- 5) по прибытию груза в Самарский РЦ, происходит отгрузка необходимой партии товара;
- 6) машина с оговоренной партией груза отправляется в Казанский РЦ , где происходит полная отгрузка.

На примере рассмотрим предложенную модель максимальной дозагрузки с использование консолидированного метода. Для этого составим таблицу, в которой будут представлены 3 одинаковые заявки на груз от разных РЦ. И необходимые объемы поставляемого груза.

В табл. 2 представлен оптимальный вариант консолидированной поставки.

Таблица 2

Пример консолидированной поставки

Наименование РЦ	Сахар		Минеральная вода		Шоколад	
	РЦ Самара	РЦ Казань	РЦ Самара	РЦ Казань	РЦ Самара	РЦ Казань
Необходимое кол-во паллетомест	20	19	10	11	13	17

В данном примере беззатратный квант поставки Самарский РЦ обеспечит при полной необходимой загрузке сахара и минеральной воды, а Казанский при загрузке шоколада и минеральной воды. Консолидацию можно провести при транспортировке сахара в Самарский РЦ и шоколада в Казанский. Тарифная ставка от Самарского, до Казанского РЦ составляет 10 000 рублей. Следовательно издержки при транспортировке груза составят:

$$37\ 000 + 10\ 000 = 47\ 000 .$$

Если не использовать консолидированный метод поставки, то уровень затрат при равной тарифной ставки составит:

$$37\ 000 + 37\ 000 = 74\ 000 .$$

Таким образом, экономия при консолидации составит:

$$74\ 000 - 47\ 000 = 27\ 000 \text{ рублей.}$$

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, эффективность такого метода и применимость ко всем видам груза. На практике, возможно составление графика совместных поставок и распределение затрат на транспортировку для обеих сторон.

-
1. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс К.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. М. : Олимп-Бизнес, 2001.
 2. Джоунз Г. Торговый бизнес: как организовать и управлять : пер. с англ. М. : Инфра-М, 1996.
 3. Уотерс Д. Управление цепью поставок. М. : Юнити-Дана, 2003.
 4. Агафонова А.Н., Федоренко Р.В. Развитие информационно-логистической инфраструктуры электронной коммерции как фактор активизации региональной розничной торговли // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 10 (108). С. 109-112.

REDUCE OF THE COSTS OF TRANSPORTATION OF CARGO AND INVENTORY OPTIMIZATION

© 2016 Novikova Ekaterina Vladimirovna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: pev2704@mail.ru

Keywords: costs, transportation, optimization, commodity stock.

In the present article, the author offers his vision of the direction to reduce the cost of transportation of cargo and inventory optimization.

УДК 378

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОМ ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

© 2016 Носков Алексей Александрович
аспирант
Пермский государственный национальный исследовательский университет
E-mail: noskov.alexey01@gmail.com

Ключевые слова: инновации, инновации в высшем образовании, инновационное развитие, инновационный процесс.

Статья посвящена проблемам инновационных процессов в вузах. На основе анализа статистических данных и отчетов об инновационной деятельности в РФ сформулированы ключевые проблемы и направления стратегии инновационного развития высших учебных заведений.

В условиях формирования экономики, основанной на знаниях, первостепенной задачей государства является интеграция науки и образования на базе высших учебных заведений. Результатом такой интеграции является инновационная деятельность вуза.

Достаточно долгое время в отечественной литературе проблема создания инноваций освещалась лишь в аспекте экономических исследований о научно-техническом прогрессе. Однако со временем возникла потребность в определении инновационных процессов во всех сферах общественной жизни, в том числе и в образовании.

"Применительно к системе высшего образования инновации можно рассматривать как инструмент, способствующий обновлению и реорганизации человеческого общества"¹.

Ключевое понятие в инноватике - инновационный процесс. Это совокупность этапов инновации, сменяющих друг друга в процессе преобразования начального состояния в конечное. В высшем образовании инновационный процесс можно рассматривать как комплексную деятельность, связанную с созданием, освоением и реализацией новых форм обучения, новых технологий, эффективных механизмов управления, новых образовательных продуктов и услуг и т.п.

Инновационные процессы в системе вузовского образования рассматриваются в трех основных аспектах: социально-экономическом, психолого-педагогическом и организационно-управленческом. Очень многое зависит от общего климата и условий, в которых происходят сами процессы. Внедрение новшеств - это, прежде всего, функция управления искусственными и естественными процессами изменений.

В настоящее время все большее число вузов стремится осуществлять инновационное управление образовательным процессом. Это открывает возможности для дальнейших инноваций посредством создания основы системного управления образовательным процессом. Такое управление позволяет вузу обозначить свою нишу на рынке образовательных услуг, является предупредительным шагом в конкурентной борьбе и способствует повышению качества образовательных услуг.

Любое инновационное управление и инновационный процесс сталкиваются с массой проблем. Анализ инновационного развития РФ и ее регионов показывает, что прогресс в области образования и инфраструктуры присутствует, но в тоже время наблюдается почти полное отсутствие прогресса в институциональном слое и - полное отсутствие в культурном. Исходя из этого, можно выдвинуть гипотезу о том, что именно неразвитость фундаментальных слоев инновационной экосистемы приводит к замедленному инновационному развитию. Результаты диагностики российской инновационной системы, приведенные в национальном докладе об инновациях в РФ за 2015 год, выявили проблемы, связанные с деятельностью вузов как центров инновационной активности регионов и государства². Перечислим некоторые из этих проблем.

1. Престиж профессии ученого и исследователя нивелируется низкой заработной платой. По данным Росстата, средняя зарплата ученых в 2014 году составила 48 000 рублей в месяц; в США, по данным SalaryExplorer, зарплата ученого в среднем с начала 2015 года составила 6500 долларов.

2. Достижения ученых и инноваторов слабо пропагандируются.

3. Мал процент успешной коммерциализации продуктов инноваций в вузах - многие разработки останавливаются на стадии статей и не доходят до патентных отделов. Существует разрыв между фундаментальной и прикладной наукой, вследствие чего в приоритете работа "под заказ".

4. Невелико количество актуальных предметов в образовательных программах высшей школы.

5. Невысок интерес общества к инновациям. В России всего около 20% опрошенных проявляют высокую степень интереса к научным открытиям и технологическим дос-

тижениям, а в США и Китае - около 40%. Девять из десяти опрошенных в нашей стране не считают, что важно отслеживать научные новости.

Еще одной большой проблемой на пути инновационного развития вузов является настороженное отношение бизнеса к инвестициям в "инновации" и интеллектуальный капитал обучающихся. Предприятия не считают рациональным вкладывать средства в обучение молодых специалистов, мотивируя это введением программ бакалавриата, которые, по их мнению, снижают качество знаний выпускников и повышают затраты на их дополнительное обучение (иногда больше 3 лет). Большинство предпринимателей считают вложения в "инновации" не только высоко rentable, но и чрезвычайно рискованными. У топ-менеджеров крупных компаний тоже негативное отношение к таким инвестициям, т.к. большинство из них работает по контракту на определенное время (1-3 года), а отдача от инвестирования в научные разработки и их коммерциализацию зачастую возникает позднее. В результате - в РФ большое и не всегда эффективное финансирование инновационной деятельности вузов со стороны государства и совсем незначительное - со стороны предпринимательства, а в развитых странах все происходит наоборот.

Немаловажной проблемой можно считать сопротивление складывавшейся столетиями системы образования изменениям. Доказательством этого служит отсутствие в образовательных учреждениях инновационной среды - определенной морально-психологической обстановки, подкрепленной комплексом мер организационного, психологического и методического характера, обеспечивающих введение инноваций³.

Обратимся к проблеме технологизации и информатизации процесса образования. Появилось несоответствие между развитием образовательных учреждений и общим уровнем культурного и технического окружения. С этой проблемой связана и стандартизация образования. Министерство образования ставит перед вузами задачу формировать "полезного человека-функцию", поэтому им даются определенные планы, программы. Студента обучают определенными формами и методами. Инновационное же образование предполагает индивидуализацию мышления и действия педагога и обучаемого, оно изменяет личность и преподавателя, и студента.

Таким образом, инновационные процессы, происходящие в современном высшем образовании и в инфраструктуре вузов, по своей сути носят проблемный характер. Задача государства, предпринимателей, преподавателей, и студентов - правильно уловить эти изменения и использовать во благо общества.

Вузы могут стать центрами инновационной активности любого региона. Для этого необходимо редактировать вузовские программы, путем внесения туда актуальных дисциплин, интегрировать процесс академического образования с реальной практикой на предприятиях-партнерах вуза, повышать статус ученых, создавать крупные образовательные кластеры; развивать бизнес-инкубаторы при университетах, совершенствовать механизм господдержки научно-инновационной деятельности вузов⁴.

¹ Гернега К.С. Развитие инновационной деятельности в высшем учебном заведении // Образование и наука в современных условиях. 2014. № 1 (1). С. 49.

² Национальный доклад об инновациях в России, 2015. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/NROI_RVC.pdf.

³ Батхызин А.М. Инновационные процессы в современном образовании: сущность, проблемы, перспективы // Психопедагогика в правоохранительных органах. 2008. № 4. С. 68.

⁴ См. также: О внесении изменений в ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике : федер. закон от 21.07.2011 № 254. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_117193;

Гребенюк И.И., Чехов К.О. Анализ инновационной деятельности вузов России // Успехи современного естествознания. 2012. № 7. С. 137-139;

Ашмарина С.И., Плаксина И.А. Оценка инновационного потенциала высших учебных заведений // Управление экономическими системами : электрон. науч. журн. 2013. № 11 (59). С. 43;

Сауров Н.Ф. Особенности применения инновационных процессов в высшей школе // Вестник ВГУ. 2011. № 1. С. 168-173.

INNOVATIVE PROCESSES IN MODERN HIGHER EDUCATION: TRENDS AND ISSUES

© 2016 Noskov Alexey Alexandrovich

Postgraduate

Perm State National Research University

E-mail: noskov.alexey01@gmail.com

Keywords: innovations, innovations in the higher education, innovative development, innovative process.

This article is devoted to problems of innovative processes in higher education institutions. On the basis of the analysis of statistical data and account on innovative activity in the Russian Federation the key directions of strategy of innovative development of higher educational institutions were revealed and given in work.

УДК 330.34

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

© 2016 Осипова Мария Юрьевна

старший преподаватель

Пермский государственный национальный исследовательский университет

E-mail: osipova.mu@mail.ru

Ключевые слова: устойчивое развитие региональной системы, модель и механизм управления социо-эколого-экономической системой региона.

Устойчивое развитие региона - это процесс позитивных изменений, обеспечивающих системную социо-эколого-экономическую сбалансированность и достижение намеченных целей и приоритетов в течение длительного периода времени. Реализация его целей достигается путем грамотного управления данным процессом. Управление устойчивым развитием региона обеспечивается через реализацию модели и механизма управления. В статье представлена авторская модель управления устойчивым развитием региона.

Устойчивое развитие региона - это процесс позитивных изменений, обеспечивающих системную социо-эколого-экономическую сбалансированность и достижение намеченных целей и приоритетов в течение длительного периода времени¹. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года², государственная региональная политика должна быть направлена на обеспечение и синхронизацию сбалансированного социально-экономического развития субъектов, снижения уровня межрегиональной дифференциации, стимулирования экономического развития региона через создание новых конкурентоспособных точек роста, гибкое сочетание инвестиций государства и бизнес-сообщества в инфраструктурные объекты с учетом приоритетов регионального развития и в условиях ограниченных ресурсов, снижение дифференциации в уровне и качестве жизни населения в регионах с помощью эффективных механизмов социальной и бюджетной политики. Таким образом, основными целями устойчивого развития региона являются: стабильное развитие экономики региона; прогрессивное социальное развитие; сохранение благоприятных экологических условий.

Реализация целей устойчивого регионального развития достигается путем грамотного управления данным процессом. В контексте устойчивого регионального развития управление представляет собой особый вид целенаправленной деятельности сосредоточенной на достижении позитивных изменений при обеспечении социо-эколого-экономической сбалансированности на длительном интервале времени. Управление устойчивым развитием региона обеспечивается через реализацию модели управления.

Ключевая задача органов власти заключается в создании, при тесном сотрудничестве с бизнесом и гражданским обществом, прозрачной системы институтов социо-эколого-экономического партнерства, обеспечении условий для конструктивного диалога всех субъектов. Кроме того, при выборе инструментов необходимо устанавливать текущее состояние региона, определять состав стабильно проявляющихся диспропорций и проблемных областей, требующих первоочередного и приоритетного разрешения. Ограниченность ресурсов обязывает субъектов устойчивого регионального развития, особенно органы государственной власти, разрабатывать программы поддержки с установлением жестких критериальных ограничений, требующих от вложений бюджетных средств учета преимуществ размещения и максимальной отдачи в виде:

- развитие отраслей с максимальной добавленной стоимостью, отдавать предпочтение созданию предприятий с высоким мультипликативным эффектом, глубокой степенью переработки, увеличивающим интеллектуальную составляющую и положительно влияющих на инновационное развитие;
- создания новых рабочих мест с максимальной производительностью труда и, соответственно, с высокой заработной платой;
- поддержке создания экологически чистых производств, стимулирующих действующих производителей устанавливать очистные сооружения с использованием полного пакета экономических инструментов и т.д.

Поэтому под механизмом управления устойчивым развитием региона понимается совокупность принципов, функций, методов и инструментов, посредством которых путем целенаправленного взаимодействия субъектов управления (органы государственной власти, бизнес-сообщество, гражданское общество) обеспечивается достижение регионам наилучшего режима функционирования (рис. 1).

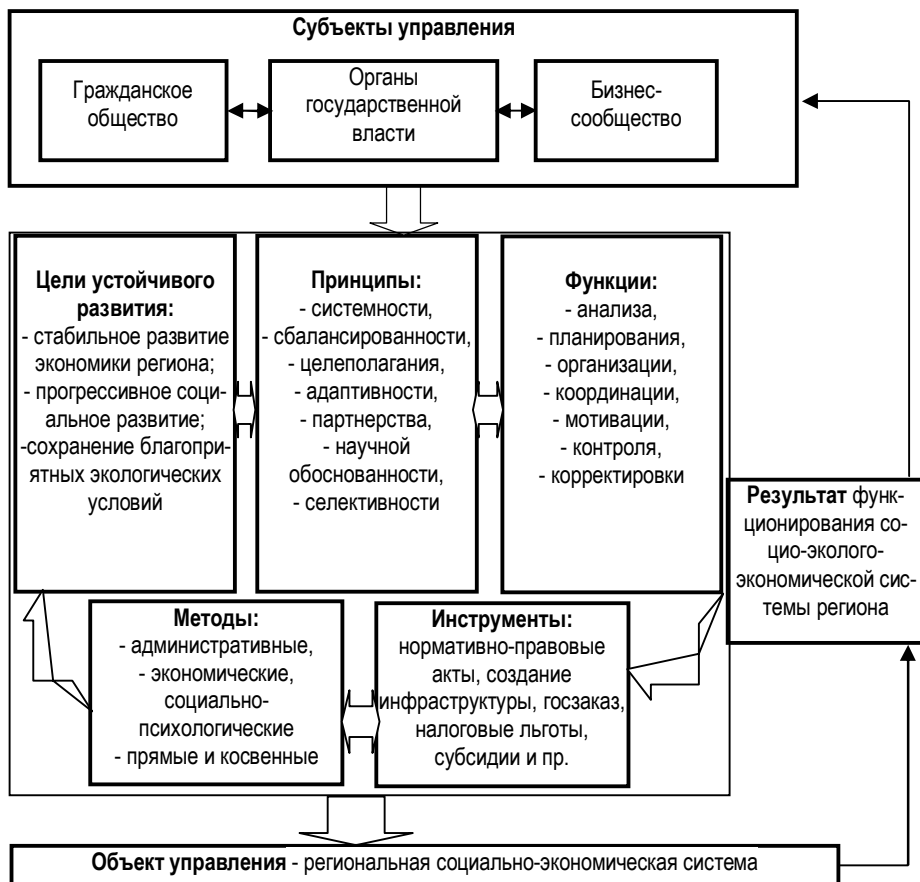


Рис. 1. Механизм управления устойчивым развитием региона

Основными субъектами управления устойчивым развитием региона являются бизнес-сообщества, гражданское общество и органы государственной власти, представленные федеральным, региональным и местным уровнями, последние играют ключевую роль в данном процессе.

Модель управления регионом составляют не только методы, инструменты, механизм управления, но и стратегическое управление³. Модель управления устойчивым развитием региона должен быть в обязательном порядке основан на стратегическом управлении. Однако Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172 - ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации"⁴ не предусматривает разработку стратегий устойчивого развития, а наличие стратегии социально-экономического развития не является обязательным, поэтому они могут разрабатываться только по инициативе регионов.

Полагаем, что актуальность разработки стратегий устойчивого развития на всех уровнях управления возрастает ежегодно, ввиду ухудшения экологической ситуации в стране и ее ре-

гионах. Так как в рамках современного законодательства не предусмотрен подобный документ стратегического планирования, то модель управления устойчивым развитием будем рассматривать на основе стратегии социально-экономического развития. В упрощенном виде модель управления устойчивым развитием региона можно представить в виде рис. 2.

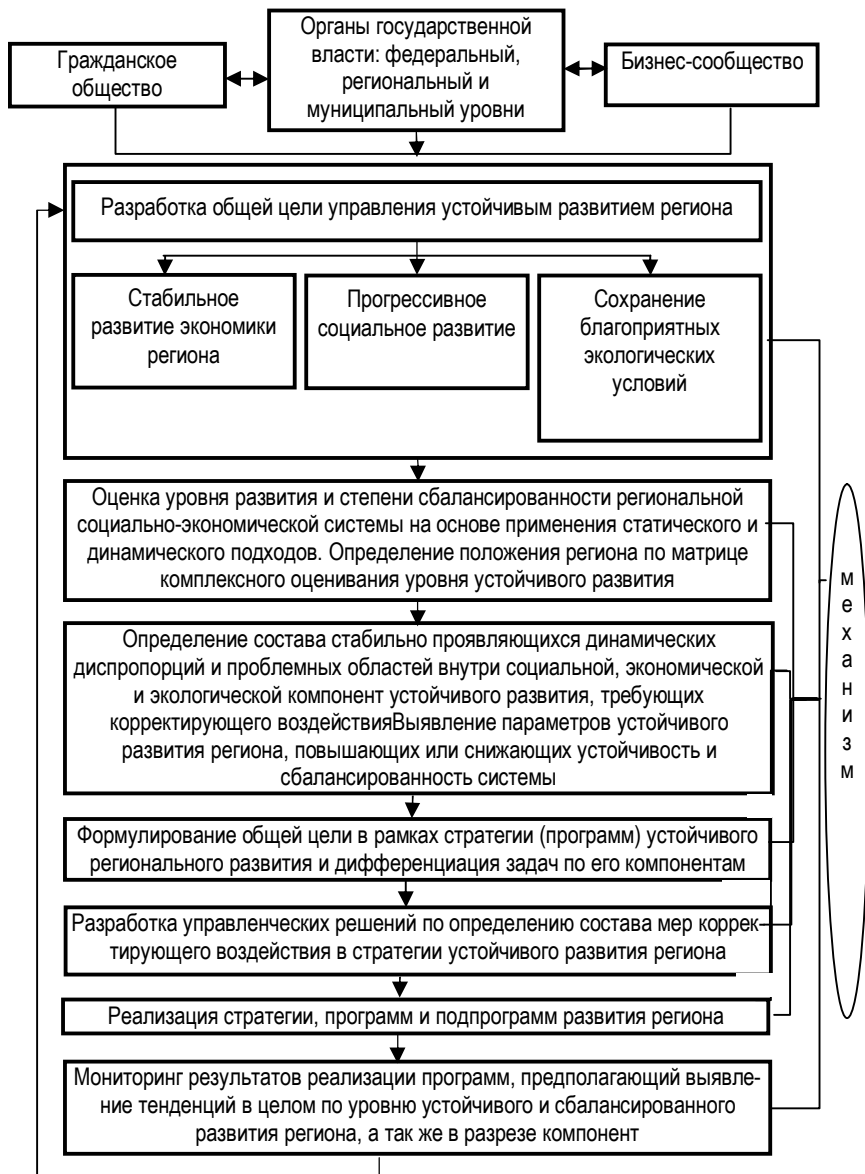


Рис. 2. Модель управления устойчивым развитием региона

Значение модели управления устойчивым региональным развитием заключается в следующем:

- целенаправленно и системно осуществлять управление региона с учетом перспектив развития, применяя различные методы, инструменты и механизмы текущего регулирования;

- в процессе разработки и реализации процесса управления устойчивым развитием региона повышается уровень взаимодействия управленческих структур, устраняется дублирование функций, более эффективно распределяются ресурсы.

Модель управления устойчивым развитием региона четко структурирует сам процесс управления, подразделяя его на определенные этапы:

1. Подготовительный, где происходит сбор информации о социо-эколого-экономическом положении региона, определяется состав стабильно проявляющихся динамических диспропорций и проблемных областей внутри социальной, экономической и экологической компонент устойчивого развития, требующих корректирующего воздействия, устанавливаются цели управления.

2. Принятие стратегии устойчивого развития предполагает предварительную разработку управленческих решений, определение возможные сценарии развития региона, их анализ и выбор приоритетного сценария. Стратегии развития являются ключевым инструментом региональной политики и формируют его содержание. Под стратегией понимается сформированные на основе прогноза различные проекты, программы, необходимые для осуществления долгосрочного устойчивого развития, а также его прогнозирования. Стратегия развития включает определение цели, выбор приоритетных направлений развития, а также совокупность действий направленных на достижение устойчивого развития региона.

3. Реализация стратегии развития: происходит оценка достижения стратегических ориентиров региона на основе поставленных целей и критериев, производится финансирование запланированных мероприятий, используются выбранные методы и инструменты для воздействия на факторы регионального развития для достижения поставленных целей.

4. Мониторинг результатов: характеризуется оценкой результата реализации стратегии устойчивого развития региона.

В национальных программах развития России определены основы по переходу к модели устойчивого развития⁵. В качестве основных направлений для регионов определены, в частности: формирование хозяйственного механизма, управляющего социально-экономическим развитием; выполнение природоохранных мероприятий на сельских и незастроенных территориях; развитие социальной инфраструктуры и оздоровление населения; развитие сельского хозяйства на основе прогрессивных технологий; реконструкция региональной промышленной экосистемы с учетом хозяйственной емкости локальных экосистем. Согласно национальной программе сущность регионального развития определена как использование внутреннего потенциала на основе уменьшения роли государственного регулирования развития и формирования в регио-

нах механизма управления устойчивым развитием, поощрения частного предпринимательства.

Переход к устойчивому развитию региона обеспечит управление развитием региона на основе управленческих решений упреждающего характера, т. к. в современных условиях хозяйствования все чаще появляется необходимость принятия решений в условиях неопределенности и риска. Управление устойчивым развитием основывается на долгосрочных программах, что требует разработки тщательно продуманных целей стратегического управления развитием региона.

¹ Осипова М.Ю. Исследование устойчивого развития региона на основе метода динамических нормативов, на примере Пермского края // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11(2). С. 248-256.

² О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009). URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 02.09.2016).

³ Масюто И.А. Механизм управления устойчивостью экономики региона // Вестник экономической интеграции. 2013. №12. С. 408-410.

⁴ О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 02.09.2016).

⁵ О концепции перехода РФ к устойчивому развитию : указ Президента РФ от 01.04.1996 № 440. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 02.09.2016);

Об основных положениях региональной политики в РФ : указ Президента РФ от 03.06.1996 № 803. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2016);

О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации : федер. закон от 20.07.1995 № 115-ФЗ. Доступ из справ. правовой системы "КонсультантПлюс" (дата обращения 12.09.2016).

MODELING OF CONTROL SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

© 2016 Osipova Maria Yuryevna

Senior Lecturer

Perm State National Research University

E-mail: osipova.mu@mail.ru

Keywords: sustainable development of the regional system, model and control mechanism socio-ecological-economic system of the region.

Sustainable development of the region is a process of positive change, providing a system of ecological and socio-economic balance and to achieve the objectives and priorities for a long period of time. The implementation of its objectives is achieved through competent management of this process. sustainable development of the region control is provided through the implementation of the model and the control mechanism. The article considers the model of management of sustainable development in the region.

ОЦЕНКА ДИСФУНКЦИЙ ПОВЕДЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕЖЕНИЯ

© 2016 Пепеляева Анна Владиславовна

старший преподаватель

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

E-mail: A.V.Pepelyaeva@mail.ru

Ключевые слова: дисфункции поведения работодателей, здоровьесбережение, межрегиональный анализ.

Проведена оценка поведенческих дисфункций работодателей Пермского края и его регионов-конкурентов, на основе полученных результатов предложена типология регионов по состоянию и динамике дисфункциональности поведения работодателей, что позволит определить основные направления совершенствования региональной системы здоровьесбережения.

Необходимым элементом функционирования региональной системы охраны здоровья является формирование таких поведенческих моделей участников процесса здоровьесбережения, которые позволят обеспечить простое или расширенное воспроизводство "капитала здоровья" жителей региона и улучшить его качество.

Поскольку под дисфункцией понимается некорректное выполнение определенной функции, необходимо определить функции работодателей в формировании регионального капитала здоровья. К ним относятся обеспечение удовлетворительного санитарно-гигиенического состояния условий труда, обучение по вопросам охраны труда руководителей и специалистов предприятий и организаций, проведение аттестации рабочих мест (с 2014 г. специальной оценки условий труда), соблюдение установленного порядка расследования, оформления и учета несчастных случаев на производстве, проведение медосмотров, обеспечение средствами индивидуальной защиты и спецпитанием и т.д.¹

Нами была проведена оценка поведенческих дисфункций работодателей в системе здоровьесбережения с помощью метода межрегионального сравнения, причем регионы выбраны со схожими условиями - Пермский край, Республики Татарстан, Башкортостан, Нижегородская, Свердловская, Самарская и Челябинская области.

Оценим дисфункции поведения работодателей с помощью показателей, характеризующих травматизм на производстве: численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более и со смертельным исходом, на 1000 работающих (E_1); доля работников, работавших на оборудовании, не отвечающем требованиям охраны труда, в процентах от общей численности работников (E_2); доля работников, работающих в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, в процентах от общей численности работников (E_3); численность пострадавших при несчастных случаях на производстве со смертельным исходом, на 1000 работающих (E_4).

Находим по каждому показателю наибольшее ($E_{i_{max}}$) и наименьшее значение ($E_{i_{min}}$) среди предложенной выборки регионов и рассчитываем частные приведенные показате-

ли \tilde{E}_i , используя формулу 1, в результате чего область возможных значений ограничится отрезком $[0;1]$, при этом 0 соответствует максимальной дисфункциональности i -го критерия, а 1 - указывает на ее отсутствие.

$$\tilde{E}_i = \frac{E_{\max} - E_i}{E_{\max} - E_{\min}}. \quad (1)$$

Интегральный показатель дисфункции поведения работодателей в области здоровьесбережения (\bar{E}) рассчитывается как среднее из 4 частных приведенных показателей (\tilde{E}_i). Критерии для оценки степени поведенческих дисфункций работодателей (частных приведенных и интегрального показателей): меньше 0,4 - максимальная; 0,40-0,59 - высокая; 0,60-0,79 - средняя; 0,80-0,89 - низкая; 0,90-0,99 - минимальная; 1,00 - отсутствие дисфункции.

Ограниченность доступа к статистическим данным, характеризующим производственный травматизм и условия труда в региональном разрезе, позволила провести оценку дисфункций поведения работодателей с 2007 г. и на протяжении всего анализируемого периода работодатели в Пермском крае отличались дисфункциональным поведением (см. таблицу).

Динамика интегрального показателя поведенческих дисфункций работодателей в области здоровьесбережения и рангов регионов

Год	Регионы*													
	ПК		РБ		РТ		НО		СО		СвО		ЧО	
2007	0,37	6	0,90	1	0,69	4	0,79	3	0,82	2	0,28	7	0,40	5
2008	0,38	5	0,89	1	0,68	3=4	0,68	3=4	0,87	2	0,30	7	0,31	6
2009	0,33	7	0,91	1=2	0,70	3	0,67	4	0,91	1=2	0,34	6	0,40	5
2010	0,46	5	0,94	1	0,66	4	0,76	3	0,77	2	0,35	7	0,41	6
2011	0,39	5=6	0,92	2	0,69	4	0,77	3	0,93	1	0,24	7	0,39	5=6
2012	0,45	5	0,80	3	0,63	4	0,89	1	0,83	2	0,29	7	0,41	6
2013	0,30	6	0,84	1	0,60	4	0,79	2	0,78	3	0,28	7	0,31	5
2014	0,22	6	0,88	1	0,37	5	0,70	2	0,68	3	0,39	4	0,16	7

*ПК - Пермский край; РБ - Республика Башкортостан; РТ - Республика Татарстан; НО - Нижегородская область; СО - Самарская область; СвО - Свердловская область; ЧО - Челябинская область.

Рассчитано по: Приложения к Докладу "О реализации государственной политики в области условий и охраны труда в Российской Федерации в 2014 году". URL: <http://eisot.rosmintrud.ru/index.php/monitoring-uslovij-i-okhrany-truda>; Состояние условий труда работников, осуществляющих деятельность по сельскому хозяйству, охоте, лесному хозяйству, добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, в строительстве, на транспорте и в связи Российской Федерации в 2007 году. 005.xls /Таблица 1; Состояние условий труда работников, осуществляющих деятельность по сельскому хозяйству, охоте, лесному хозяйству, добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, в строительстве, на транспорте и в связи Российской Федерации в 2010 году. Т. II. Ч. 1. Табл.10Т_100; Труд и занятость в России, 2009 : стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 338, 344; Труд и занятость в России, 2013 : стат. сб. / Росстат. М., 2013. С. 379, 385; Труд и занятость в России, 2015 : стат. сб. / Росстат. М., 2015. Приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации), 2015 г. Табл. 6.7, 6.8. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766.

Работодатели в Прикамье в 2007-2014 гг. свои трудовые функции выполняли в неполном объеме, причем, если в 2010 и 2012 гг. уровень дисфункции поведения работодателей в области Health Management был высоким, то в остальные периоды - максимальным, причинами такого уровня дисфункций стали неудовлетворительная организация производства работ (35%), недостатки в организации и проведении подготовки работников по охране труда (14%), нарушение технологического процесса (11 %)².

Худшие результаты по выполнению функций обеспечения условий для сохранения здоровья своих работников также показывают работодатели Челябинской и Свердловской области, наилучшие - в Нижегородской области, Республике Башкортостан и Самарской области.

Типология анализируемых региональных систем здравоохранения по двум критериям: "уровень дисфункций поведения работодателей в области здоровьесбережения" и "динамика уровня дисфункций поведения работодателей в области здоровьесбережения" представлена на рисунке.

Динамика \bar{E}

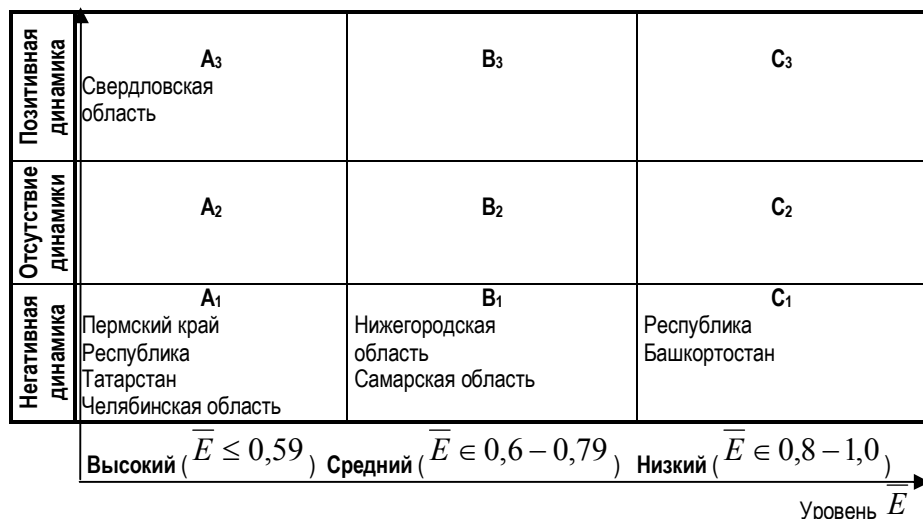


Рис. Типология регионов по состоянию и динамике дисфункциональности поведения работодателей

Группировка анализируемых регионов выглядит следующим образом: три региона, в т.ч. и Пермский край относятся к группе **A₁** - регионам с высоким уровнем дисфункций поведения работодателей в области сохранения здоровья своих работников и негативной динамикой здравоохранительной модели поведения работодателей. Свердловская область также показывает высокий уровень поведенческих дисфункций работодателей в области здоровьесбережения, но отличается позитивной динамикой и относится к группе **A₃**. К регионам со средним уровнем дисфункций поведения работодателей и его негативной динамикой (**B₁**) относятся Нижегородская и Самарская области, а Республика Башкортостан относится к регионам с низким уровнем дисфункций поведения работодателей и негативной динамикой поведенческих моделей работодателей в области охраны труда (**C₁**).

Учет невыполнения трудовых норм со стороны работодателей позволит корректировать региональную здравоохранительную политику для создания таких моделей экономического поведения акторов, которые бы позволили сберечь, а не потреблять региональный капитал здоровья.

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016). Ст. 22, 212;

Федеральный закон "О специальной оценке условий труда" от 28.12.2013 N 426-ФЗ;

Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016).

² Состояние условий и охраны труда в Пермском крае в 2013 году : регион. докл. Пермь, 2014. С. 88.

ASSESSMENT OF DYSFUNCTION BEHAVIOUR OF EMPLOYERS IN HEALTHSAVING

© 2016 **Pepelyaeva Anna Vladislavovna**
Senior Lecturer
Perm National Research Polytechnic University
E-mail: A.V.Pepelyaeva@mail.ru

Keywords: dysfunction of the behavior of employers, health saving, inter-regional analysis.

We assessed the behavioral dysfunctions employers in some regions, on the basis of the results we proposed a typology of regions in the state and dynamics of the dysfunctional behavior of employers, which will allow us to determine the main directions of improvement of regional health saving system.

УДК 330.35

ПЕРЕХОД К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© 2016 **Перепёлкин Вячеслав Александрович**
доктор экономических наук, профессор
© 2016 **Носков Владимир Анатольевич**
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: slavaap@rambler.ru, Noskov1962@inbox.ru

Ключевые слова: инноватор, инновационно-центрическая модель экономического роста, творческий предприниматель, человеческий капитал, экономические интересы.

Вскрыто содержание конфликта интересов, с одной стороны, собственников материально-вещественного и финансового капитала и, с другой стороны, собственников человеческого капитала, возникающего в связи с переходом к инновационно-центрической модели экономического роста, определен механизм его разрешения.

Переход развитых национальных экономик к постиндустриальной модели роста подтверждает правоту Йозефа Шумпетера указавшего на перераспределение капитала и рабочей силы из старых комбинаций в новые как на главную причину экономического развития¹. Инновации вызывают многочисленные, порой весьма радикальные изменения, препятствующие установлению равновесия на отдельных рынках и по экономике в целом. «Процесс движения экономики рынков к равновесию, - утверждает Морис Аппле, - заключается в ряде последовательных равновесных состояний на частичных рынках. Если предположить, что структура экономики остается неизменной с течением времени, и что соблюдаются ее динамические принципы, то она с необходимостью приходит к состоянию равновесия, которое является также состоянием максимальной эффективности»². Неоклассическая трактовка проблемы общеэкономического равновесия в наибольшей степени отвечает интересам владельцев материально-вещественного и финансового капитала, по вполне понятным причинам лучше воспринимающим образ человека экономического, нежели человека творческого³. Расширение части сектора услуг, сопряженной со средой производства интеллектуальных и духовных благ, таит в себе потенциальную угрозу утраты господства, обретенного промышленниками и финансистами на индустриальной стадии развития общества. Интеллектуализирующий и гуманизирующий окружающую среду человеческий капитал имеет гораздо более широкий круг собственников, поскольку неотделим от носителя живой человеческой личности. Наряду с благотворным влиянием на общеэкономическую динамику и эффективность, инвестиции в человеческий капитал ведут к рассредоточению экономической власти.

Широкое признание заменяющих собственность услуг, наряду с существованием экономических стимулов для обращения к ним и наличия необходимых материально-вещественных предпосылок для их использования, предполагает внесение серьезных изменений в социокультурно утвердившиеся практики потребления. Выбор в пользу тех или иных благ происходит с учетом сложившихся в обществе образцов потребительского поведения, принимаемых или отвергаемых конкретным индивидом в зависимости от его принадлежности к той или иной социальной группе. Еще Торнстейн Веблен отмечал свойственное людям стремление продемонстрировать чувство собственной важности и подтвердить свой социальный статус через «демонстративное потребление». Находящиеся в собственности вещи более пригодны для выражения личной важности, нежели поступающие в режиме совместного пользования, к тому же периодически возникающие и исчезающие услуги. Наивно игнорировать данную социальную сторону потребления, сосредоточившись исключительно на функциональном отношении индивида и продукту, рассматривая последний всего лишь как носителя экономически измеряемой пользы. Есть устойчивые социальные стереотипы, отражающие возникновение, стабилизацию и распад образцов потребления, к числу которых относится и предпочтение собственности. Продолжение сдвига от производства продукции к созданию услуг предполагает трансформацию основанных на потреблении вещественных благ и институте частной собственности коллективных рутин действия и социально разделяемых символов в состоянии, более соответствующее ценностным установкам формирующегося постиндустриального общества.

Помочь преодолеть стоящий на пути дальнейшего распространения замещающих услуг незримый барьер в виде глубоко укоренившегося в общественном сознании и оттого зачастую иррационально восприимчивого в экономических отношениях чувства необходимости владения вещественными благами, в состоянии реально уже существующие гибридные формы продукции и услуг, смягчающие остроту противоречия между

представлениями о продукте как об объекте собственности и как о средстве, призванном прежде всего приносить пользу. Представляя собой деятельность, которую одна сторона предлагает другой, услуга сама по себе не приводит к владению чем-либо. О правомерности получения выгоды от пользования благом без обладания собственностью на него упоминалось еще в античных философских трактатах (“Риторика”), где Аристотель утверждал, что богатство состоит в пользовании, а не в собственности. По своей сути базисная идея о приобретении продукта конечным потребителем не для владения им, а ради извлечения пользы от него, в конечном счете, ставит под сомнение целесообразность существования института собственности в том виде, в котором он сформировался к настоящему времени. Признание этого равносильно революции в общественном сознании, предполагающей последующее переосмысление ряда основополагающих положений экономической науки и практики. Так, если на первый план выходит полезный потребительский эффект, то ценообразование должно строиться не на исчислении только издержек производства продукта, а на соотношении совокупных издержек и полезности за весь период его нормативного использования. Уже сегодня руководствуясь принципом интегральной эффективности все чаще покупке, например, авиалайнеров, цена которых не достигает и 1/5 всех издержек их эксплуатации за срок службы, предпочитают их получение в лизинг. В данном отношении услуга имеет очевидное преимущество перед вещественным благом - ее потребитель нуждается не в собственности на продукт, а лишь в использовании его свойств с целью максимизации получаемой полезности.

Идея обладания собственностью по-прежнему сильна в обществе и чтобы хотя бы в чем-то отказаться от нее нужно оказаться под воздействием комплекса принуждающих к иному стимулов и мотивов. Экономические выгоды здесь тесно переплетены с социальными и экологическими интересами производителей и потребителей. При продаже в собственность, особенно сложных технических устройств, фирмы-производители заинтересованы в создании условий для регулярного обновления модельного ряда потребителями, так как замена продукта на более совершенный увеличивает рынок сбыта. Продление срока службы изделия через модернизацию некоторых его компонентов выглядит менее выгодным. В итоге потребителю приходится заменять в целом работоспособный ноутбук из-за пришедшей в негодность жидкокристаллической панели, либо выхода из строя пары клавиш. Другое дело, если, например, компания Xerox переориентируется с продажи копировальных устройств на их сдачу в аренду, обслуживание и доукомплектацию при необходимости. Первоочередной задачей для нее становится выпуск долговечных копирователей потребляющих мало тонеров. “Потребление без собственности” стимулирует производителей к удлинению жизненного цикла своих изделий, обеспечению способности к интенсивному использованию, к улучшающему техническому обслуживанию, к высокой материало- и энергоэффективности, к безопасности и компактности, к недорогой утилизации. Непосредственная включенность в процесс применения изделия заставляет производителя полнее и лучше учитывать разнообразные интересы потребителей - от экономических до экологических -, чем способствует росту социально-экономической эффективности его хозяйственной деятельности.

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С. 161.

² Алле М. Условия эффективности в экономике. М., 1998. С. 280.

³ Перепелкин В.А. Проблема сочетания технологического и продуктового подходов при структурировании национальной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 5 (79). С. 67.

TRANSITION TO THE POSTINDUSTRIAL OF ECONOMIC GROWTH

© 2016 **Perepelkin Viacheslav Alexandrovich**

Doctor of Economics, Professor

© 2016 **Noskov Vladimir Anatolyevich**

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: slavaap@rambler.ru, Noskov1962@inbox.ru

Keywords: innovator, innovative centered model of economic growth, creative entrepreneur, human capital, economic interests.

The paper describes the substance of conflict of interests of material as well as financial capital owners, on the one hand, and human capital owners, on the other hand, occurring due to transition to the innovative centered economic growth model; defines the mechanism of its solution.

УДК 378.4

ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ*

© 2016 **Плаксина Ирина Анатольевна**

начальник отдела сопровождения конкурсов и грантов

© 2016 **Лихман Варвара Александровна**

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: plaksina_irina@bk.ru

Ключевые слова: государственно-общественное управление, стейкхолдеры, высшее образование.

Рассмотрены особенности и преимущества государственно-общественного управления высшим образованием.

Современные перспективы развития мировых образовательных систем определяются широким спектром инноваций в мировой экономике¹. Отличительной особенностью внедрения инноваций в системе государственного управления высшим образованием является высокая социальная ответственность государства перед ключевыми стейкхолдерами (получателями социальных и экономических эффектов), что обуславливает необходимость активного участия общественности в обсуждении всех инновационных проектов государства. Государственная политика в сфере высшего образования должна выражать интересы всех ключевых стейкхолдеров, поэтому удовлетворение их потребностей и интересов ста-

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

новится возможным только при оптимальном сочетании государственных и общественных начал в управлении высшим образованием.

Вместе с тем, для Российской Федерации определяющей является вертикальная модель "Правительство РФ - Министерство образования и науки РФ - высшие учебные заведения", в условиях которой федеральные власти практически единолично без реальных консультаций с общественностью, в том числе научной, преподавательской и, тем более, студенческой, принимают важнейшие управленческие решения относительно будущего российского высшего образования.

Авторитарный стиль руководства при внедрении управленческих инноваций и отсутствие надежных механизмов обратной связи превращает реформу высшего образования из планировавшегося диалога в монолог власти. Такая ситуация создает дополнительные препятствия на пути к развитию высшего образования в стране, поскольку способствует консервации сложившейся системы отношений в вузах, бюрократизму и коррупции, ущемлению науки и учебного процесса во имя интересов административно-бюрократических кругов.

В связи с вышеизложенным может быть предложена модель гибкого управления системой высшего образования, в соответствии с которой создаются условия для включения ключевых стейкхолдеров (высших учебных заведений, работодателей, общества в целом) в процесс выработки и принятия государством управленческих решений в сфере высшего образования, оценки внедряемых инновационных проектов, их обсуждения и контроля за реализацией. В результате повышается демократическая составляющая образования, которая способствует и улучшению взаимодействия института высшего образования с обществом. В свою очередь, общественность может разрабатывать инновационные и креативные идеи развития системы высшего образования и тем самым содействовать расширению инновационных проектов государства.

Таким образом, в основу построения модели гибкого управления системой высшего образования должен быть положен принцип государственно-общественного управления, основанный на информационном взаимодействии между всеми участниками образовательной политики, к которым относятся государство, высшие учебные заведения, работодатели, общественность в целом, с целью наиболее полного удовлетворения их потребностей в развитии системы высшего образования. Основная цель государственно-общественного управления высшим образованием состоит в оптимальном сочетании государственных и общественных начал в интересах человека, государства и общества.

По нашему мнению, в рамках указанной модели могут быть выделены особенности взаимодействия ключевых субъектов управления:

- государство: выступает основным субъектом управления и определяет направление управленческого воздействия на сферу высшего образования;

- работодатели: выступают субъектами управления в кооперации с государством на основе участия в формировании профессиональных образовательных стандартов, определения требований к дополнительным компетенциям обучающихся и др.

- общество в целом: формируется из числа представителей педагогического, научно-общественных высших учебных заведений, объединений вузов и участвует в процессе обсуждения принимаемых государством управленческих решений и выработке предложений.

Высшие учебные заведения выступают объектами управления в составе высшего образования и реагируют на управленческие воздействия субъектов управления.

Реализация указанной модели позволит создать следующие преимущества:

- повышение эффективности государственной политики в сфере высшего образования на основе вовлечения в процесс ее реализации заинтересованных сторон (работодателей, общественности);

- удовлетворение потребностей и интересов всех участников образовательной политики, наиболее полная реализация государственных гарантий в сфере высшего образования.

¹ Хасаев Г.Р., Ашмарина С.И. Основные тренды развития и перспективы повышения конкурентоспособности системы высшего образования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 8 (118). С. 62.

STATE AND PUBLIC MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION

© 2016 Plaksina Irina Anatolyevna
Head of Department of Tenders and Grants
© 2016 Likhman Varvara Aleksandrovna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: plaksina_irina@bk.ru

Keywords: state and public management, stakeholders, higher education.

The features and advantages of state and public management of higher education are considered.

УДК 338

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016 Погорелова Елена Вадимовна
доктор экономических наук, профессор
© 2016 Папшев Алексей Александрович
аспирант

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

Ключевые слова: управление знаниями, система управления знаниями, экономический эффект, метод анализа иерархий, модель экономического эффекта.

Рассмотрена модель оценки экономического эффекта использования системы управления знаниями в организации на основе метода анализа иерархий, заключающейся в оценке прироста выручки организации за счет когнитивных факторов.

При расчете экономического эффекта использования системы управления знаниями будем исходить из оценки приращения выручки за счет приращения совокупного знания, взятого по всем типам управления знаниями¹

Поскольку точно определить приращение выручки за счет приращения совокупного знания достаточно сложно, автор предлагает рассчитать приращение выручки методом анализа иерархий². Применение этого метода позволяет с достаточной степенью точности выявить приращение выручки за счет влияния когнитивных факторов.

Доля прироста выручки организации, полученной от использования системы управления знаниями, определяется с помощью весовых коэффициентов, рассчитанных методом анализа иерархий, согласно которому попарно оцениваются все факторы, влияющие на совокупный прирост выручки организации, в том числе когнитивные³. На первом уровне иерархии задается -выбор фактора, наиболее сильно влияющего на приращение выручки в заданный период. На втором уровне иерархии определяются критерии оценки факторов по их влиянию на приращение выручки.

В качестве критериев автор предлагает следующие: 1) очень низкий прирост выручки; 2) незначительный прирост выручки; 3) средний прирост выручки; 4) значительный прирост выручки; 5) сильный прирост выручки.

На третьем уровне иерархии определяются факторы, влияющие на приращение выручки. Эти факторы условно разделяются на факторы, не связанные с системой управления знаниями организации, и когнитивные факторы⁴ Описание всех факторов, влияющих на прирост выручки и не связанных с системой управления знаниями, не входит в область нашего исследования, поэтому в дальнейшем мы будем их называть некогнитивные факторы и оценивать совокупно. В качестве когнитивных факторов рассмотрим: управление трансфером знаний, управление поиском знаний, управление созданием знаний⁵ Для сравнения важности критериев используется шкала относительной важности.

Для сравнения критериев формируется матрица попарного сравнения критериев. В процессе заполнения каждой матрицы (матрицы критериев или факторов) рассчитывается согласованность матрицы парных сравнений. Индекс согласованности I матрицы рассчитывается по формуле:

$$I = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1},$$

где n - размерность матрицы, $n=5$, λ_{\max} - максимальное собственное число матрицы сравнений.

Запишем максимальное собственное число матрицы сравнений в общем виде для матрицы факторов по g -ому критерию:

$$\lambda_{\max} = g a_n^1 \sum_{i=1}^5 g_{a_i1} + \dots + g a_n^5 \sum_{i=1}^5 g_{a_i5}$$

Матрица попарного сравнения факторов для g-ого критерия

Факторы	Некогнитивные факторы	Наличие в организации управления трансфером знаний	Наличие в организации управления поиском знаниями	Наличие в организации управления созданием знаний	Наличие в организации корпоративной базы знаний	Оценка вектора приоритетов критерия	Нормализованная оценка вектора приоритетов критерия
Некогнитивные факторы	1	$g_{a_{12}}$	$g_{a_{13}}$	$g_{a_{14}}$	$g_{a_{15}}$	$g_{a^1} = \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{1j}} \right)^{1/5}$	$g_{a_{n1}} = \frac{\left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{1j}} \right)^{1/5}}{\sum_{j=1}^5 \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{1j}} \right)^{1/5}}$
Наличие в организации управления трансфером знаний	$g_{a_{21}}$	1	$g_{a_{23}}$	$g_{a_{24}}$	$g_{a_{25}}$	$g_{a^2} = \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{2j}} \right)^{1/5}$	$g_{a_{n2}} = \frac{\left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{2j}} \right)^{1/5}}{\sum_{j=1}^5 \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{2j}} \right)^{1/5}}$
Наличие в организации управления поиском знаниями	$g_{a_{31}}$	$g_{a_{32}}$	1	$g_{a_{34}}$	$g_{a_{35}}$	$g_{a^3} = \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{3j}} \right)^{1/5}$	$g_{a_{n3}} = \frac{\left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{3j}} \right)^{1/5}}{\sum_{j=1}^5 \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{3j}} \right)^{1/5}}$
Наличие в организации управления созданием знаний	$g_{a_{41}}$	$g_{a_{43}}$	$g_{a_{43}}$	1	$g_{a_{45}}$	$g_{a^4} = \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{4j}} \right)^{1/5}$	$g_{a_{n4}} = \frac{\left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{4j}} \right)^{1/5}}{\sum_{j=1}^5 \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{4j}} \right)^{1/5}}$
Наличие в организации корпоративной базы знаний	$g_{a_{51}}$	$g_{a_{52}}$	$g_{a_{53}}$	1	$g_{a_{55}}$	$g_{a^5} = \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{5j}} \right)^{1/5}$	$g_{a_{n5}} = \frac{\left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{5j}} \right)^{1/5}}{\sum_{j=1}^5 \left(\prod_{j=1}^5 g_{a_{5j}} \right)^{1/5}}$

Для обеспечения допустимости полученного решения величина индекса согласованности должна быть более 0,2 .

На основании матрицы, приведенной в таблице 1. глобальные приоритеты по факторам определяются по следующим формулам:

для некогнитивных факторов-

$$B_1 = a_n^1 \cdot k_n^1 + \dots + a_n^5 \cdot k_n^5$$

для фактора - наличие в организации управления трансфером знаний-

$$B_2 = a_n^2 \cdot k_n^1 + \dots + a_n^5 \cdot k_n^5 ;$$

для фактора - наличие в организации управления поиском знаний,

$$B_3 = a_n^3 \cdot k_n^1 + \dots + a_n^5 \cdot k_n^5 ;$$

для фактора - наличие в организации управления созданием знаний-

$$B_4 = a_n^4 \cdot k_n^1 + \dots + a_n^5 \cdot k_n^5 ;$$

для фактора - наличие в организации корпоративной базы знаний

$$B_5 = a_n^4 \cdot k_n^1 + \dots + a_n^5 \cdot k_n^5 .$$

На основании этих факторов рассчитывается доля приращения выручки за счет приращения совокупного знания ΔV^{cs} , как доля от общего приращения объема продаж

ΔV по формуле:

$$\Delta V^{cs} = \Delta V \cdot (B_2 + B_3 + B_4 + B_5) .$$

Таким образом, рассмотренная модель позволит оценить экономическую эффективность системы управления знаниями в организации.

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

² Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М. : Радио и связь, 1993.

³ Ашмарина С.И., Погорелова Е.В. Особенности процессов коммуникационно-креативного управления знаниями // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 9 (95). С. 5-8.

⁴ Печерская Э.П., Погорелова Е.В., Юдина О.В. Принципы управления инновационным потенциалом предпринимательских структур // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 1. С. 153-159.

⁵ Погорелова Е.В. Умные знания. Подход к управлению знаниями на основе самоорганизации // Креативная экономика. 2008. № 11. С. 4-8.

MODEL EVALUATION OF ECONOMIC EFFECT OF USE SYSTEM OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

© 2016 Pogorelova Elena Vadimovna

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Papshev Aleksei Aleksandrovich

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: ElenaPogorelova@yandex.ru

Keywords: knowledge management, knowledge management system, the economic effect, hierarchy analysis method, the model of economic benefit.

The model of evaluation of the economic effect of the use of knowledge management in an organization based on the analytic hierarchy process, is to evaluate the organization of revenue growth due to cognitive factors is considered.

УДК 338.36

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

© 2016 Рахматуллина Альбина Рустамовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Туркина Татьяна Алексеевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

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

Ключевые слова: образовательная услуга, характеристика образовательной услуги, специфика образовательной услуги.

Произведен анализ специфики образовательных услуг и их положения в современном мире.

В системе современного образования за последнее десятилетие происходит множество изменений. Государство перестает оказывать значительное влияние на развитие системы образования, все больше прослеживаются тенденции развития рыночных отношений "покупатель-продавец" в столь некоммерческой сфере. Преобладают платные услуги, возрастает конкуренция среди образовательных учреждений, клиент (т.е. ученик) становится более "капризным" в своем выборе.

Экономическая ситуация конца 2014 года привела к главенствующей роли интеллектуального потенциала (а не сырьевого). С тех пор началась полная трансформация системы образования, в результате которой вузы стали ее ключевым звеном¹

Данные изменения привели к появлению рынка образовательных услуг. В свою очередь усиление роли информации в обществе и экономике в целом привели к повышению спроса на образовательные услуги.

Рассмотрим специфику образовательных услуг. Услуга - любое мероприятие или выгода, то есть то, что одна сторона может предложить другой, в основном услуга неосвязаема и не приводят к завладению чем-либо². Производство услуг может быть, а, может, и не быть связано с товаром в его материальном виде.

Существует ряд характеристик услуги в целом, рассмотрим их на примере образовательных услуг³.

Услуга неосвязаема. Качество и объем образовательной услуги невозможно оценить до полного их приобретения. К параметрам услуг в образовании, которые можно представить наглядно, относят общепринятые образовательные стандарты, лицензии, сертификаты и так далее.

Услугу нельзя отделить от ее источника. В сфере образования источник оказания услуги играет колоссальную роль. Любая его замена может значительно сказаться на качестве самой услуги, а как следствие и спрос на нее. Точно так же как и замена получателя данной услуги, так как отправитель и получатель являются основными участниками процесса производства образовательной услуги, коммуникации между которыми строятся индивидуально⁴. Кроме того, особенность именно образовательных услуг проявляется в том, что начало их потребления происходит одновременно с началом их оказания.

Непостоянство качества в образовательных услугах появляется в связи с высокой скоростью устаревания информации.

Услуга не сохраняется образовательные услуги, как и всякие другие нематериальные блага, не могут накапливаться ни у продавца (преподавателя), ни у потребителя (обучающегося), не могут им и перепродаваться. Вместе с тем, эта черта образовательных услуг выглядит "смягченной", поскольку некоторая учебная информация может быть частично подготовлена и зафиксирована на материальных носителях (например, книгах, кассетах). Другой стороной несохраняемости образовательных услуг является естественное для человека забывание полученной информации, а также устаревание знаний, к которому приводят научно-технический и социальный прогрессы.

Наряду с данными особенностями не менее весомыми остаются такие характеристики образовательных услуг, как:

- Сезонность - в России сложилась привычка, что обучение проходит в несколько этапов, в основном с осени до лета, однако данный фактор теряет свои позиции, так как на первый план выходит дистанционное обучение, которое не зависит от времени года. Но все же, образовательная сфера зависит от государственных стандартов.

- относительная длительность оказания услуги. Все мы знаем, что человек получает образование в течение длительного промежутка времени.

- отсроченность выявления результативности - результат обучения невозможно увидеть мгновенно, результативность можно оценивать по многим показателям.

- зависимость результатов от условий будущей работы и жизни обучившегося;

- необходимость дальнейшего сопровождения услуг;

- невозможность перепродажи образовательную услугу невозможно перепродать, к тому же на продажу образовательной услуги необходима лицензия (п. 6 ст. 33

Закона РФ "Об образовании" гласит: "Право на ведение образовательной деятельности возникает у образовательного учреждения с момента выдачи ему лицензии (разрешения)".

Особенности образовательных услуг обусловлены многими факторами⁵. Данная сфера остается одной из перспективных для развития в будущем. Развивается направление оказания образовательных услуг в сети Интернет. Сформированы новые модели управления образованием в условиях повсеместного использования информационно-телекоммуникационных технологий⁶. Дистанционное обучение пользуется большей популярностью, так как является более доступным. Однако качество оказываемых услуг различается. конкурс на бюджетные места повышается, на первый план выходят платные образовательные услуги. В современных реалиях жесткой ценовой конкуренции не всегда качественные образовательные услуги доступны всем желающим.

¹ Хасаев Г.Р., Болгова Е.В. аналитические модели исследования региональной вузовской сети // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (123). С. 21-25.

² Сосунова Л.А., Рябова Е.В. Функциональное управление развитием сферы услуг // Российское предпринимательство. 2013. № 8 (230). С. 133-142.

³ Аранишнев В.М. Маркетинг образовательных услуг. Т. 8. М. : ООО НИЦ "Инженер" (Союз НИО), 2015.

⁴ Завалько Н.А. Коммуникационный процесс с точки зрения маркетинговых коммуникаций образовательных услуг // Креативная экономика. 2012. № 1 (61). С. 89-94.

⁵ Ашмарина С.И., Плаксина И.А. Оценка инновационного потенциала высших учебных заведений // Управление экономическими системами : электрон. науч. журн. 2013. № 11 (59). С. 43.

⁶ Концепция научной, научно-технической и инновационной политики в системе образования Российской Федерации до 2015 года. URL: <http://base.garant.ru/55170694>.

FEATURES OF EDUCATIONAL SERVICES

© 2016 Rakhmatullina Albina Rustamovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Turkina Tatyana Alekseevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

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

Keywords: educational services, characteristic of educational services, the specific educational services.

The analysis of the specifics of educational services and their position in the modern world was carried out.

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ И МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

© 2016 Русанова Полина Алексеевна

студент

© 2016 Измайлов Айрат Маратович

кандидат экономических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет

E-mail: p.rusanova@mail.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: фармацевтический кластер, модель развития, кластерная политика.

Анализируется опыт формирования и развития медицинских и фармацевтических кластеров в России и мире, применения моделей реализации кластерной политики. Представлена оценка наиболее успешных кластеров зарубежных стран и эффективное экономическое взаимодействие государства, частного бизнеса и научных организаций.

Рынок лекарственных средств в настоящее время в России высоко зависит от импорта. Именно поэтому возникает необходимость развития собственной фармацевтической отрасли в нашей стране¹.

Кластеризация отрасли является одним из мощнейших инструментов для развития фармацевтической отрасли². В связи с этим, в 2009 году в России кластерный подход был выделен в качестве приоритетного. Данный факт был закреплен в "Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2020 года".

Как показывает мировой опыт, одним из эффективных методов улучшения положительной динамики развития современной экономики является формирование кластеров³. Используя эффективные инструменты, регионы становятся конкурентоспособными, увеличивается производительность и инновационная составляющая деятельности предприятий, способствует привлечению инвестиций, что впоследствии приводит к увеличению доходов государственного бюджета⁴.

Фармацевтические кластеры позволяют решить большое количество проблем, существующих на территории России⁵. Например, кластеризация отрасли позволит создать новые рабочие места, которые в связи с нестабильным политическим и экономическим положением в стране становятся все более актуальными. Научно-техническая база, которой располагает наша страна, будет расширена, а ее уровень значительно повысится⁶. При этом сама отрасль фармацевтики получит свое развитие, появится возможность создания новых инновационных товаров, которые легко найдут свое применение на территории России. Основная проблема зависимости от импорта также будет решена путем создания фармацевтических кластеров. Импорт-

замещение лекарственных средств начнет набирать обороты, а в скором времени выйдет на совершенно новый уровень.

В последние годы в России процесс кластеризации фармацевтической отрасли происходит довольно активно⁷. Стоит отметить, что общее количество кластерных проектов приближается к 15, а многие из них уже находятся на этапе реализации.

Наиболее развитыми считаются следующие кластеры:

1. Северо-западный кластер. Ядром кластера здесь выступают такие компании, как ЗАО "Северная звезда", ООО "Астразенека" и т.д. Основные направления деятельности данного кластера - доклинические исследования, разработка средств профилактики, иммуномодуляторы.

2. Калужский кластер. Ядро кластера составляют - "Хемофарм", "Берлин-Фарма", "Мир-Фарм" и т.д. Данный кластер в первую очередь занимается разработкой и внедрением в производство инновационных фармацевтических субстанций. Стоит отметить, что 70% выпускаемой данным кластером продукции - инновации.

3. Ярославский кластер. Ядром кластера здесь принято считать следующие компании: "Такеда", "Тева", "Р-Фарм" и т.д. Основная деятельность кластера - производство нановакцин и терапевтических биопрепаратов.

4. Уральский кластер. Ядро кластера - компании "Уральский стекольный завод", "Завод Дизэт" и т.д. Особую важность в своей деятельности кластер уделяет производству инсулина. Данный кластер сейчас является исполнителем инновационного проекта, основная цель которого - создание центров амбулаторного диализа.

5. Алтайский кластер. Ядро кластера составляют ЗАО "Эвалар", ЗАО "Алтайвитамины" и т.д. Основные направления деятельности кластера - тонкий органический синтез, биотехнологический синтез, создание новых биологически активных добавок.

Высокий кластерный потенциал присутствует также у Москвы и Московской области, Ставропольского края, Республики Татарстан, Самарской и Нижегородской областей.

Вернемся к вопросу об импортозависимости рынка лекарственных средств в России. Таким образом, на 2015 год процент отечественных лекарственных средств в России составил 26,2%. В то время как процент иностранных средств составил 73,8%. Стоит отметить, что процент отечественных лекарственных средств возрос (в 2014 году этот показатель составлял 24,3%), а процент иностранных уменьшился (в 2014 году этот показатель составлял 75,7%)⁸.

Исходя из данных о динамике структуры фармрынка России, можно сделать вывод о том, что количество импортных препаратов на отечественном рынке лекарств снизилось. В целом удалось добиться снижения показателей на 18% за последние пять лет.

Развитие фармацевтической отрасли в России требует достаточно больших вливаний денежных средств. В мировой практике особенно заметны национальные фармацевтические отрасли Индии и Китая. Опыт данных стран доказывает, что при достаточной поддержке отрасли со стороны государства, а также полноценном ее финансировании, импортозависимость страны можно перебороть. В будущем же вполне возможно полное импортозамещение фармацевтической продукции.

В целях реализации государственной политики в сфере разработки и производства лекарственных средств, медицинской техники и изделий Правительство РФ приняло

Постановление от 17 февраля 2011г. N91 "О федеральной целевой программе "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности России на период до 2020 года и дальнейшую перспективу"". В данном документе в качестве основной цели указывается создание условий для ее перехода на инновационную модель развития. На реализацию данной программы запланирован объем инвестиций в размере 290 млрд. рублей (в том числе 190 млрд. рублей на фармацевтическую), 65% которых будет осуществлен за счет бюджетных средств.

Основная цель участия государства в развитии фармацевтических кластеров - формирование в стране фарминдустрии, которая будет конкурентоспособна на мировом рынке, а также снижение барьеров, возникающих у местных производителей лекарственных средств. При этом инновационная модель развития отрасли возможна при условии, что государство возьмет на себя основную нагрузку по запуску инновационного цикла в отрасли⁹.

В результате развития фармотрасли в России будут сформированы предпосылки, которые позволят нашей стране занять достойное место в мировой экономической системе.

¹ Пушкарев О.Н., Евстратов А.В. Оптимизация структуры аптечной сети // Вестник экономики, права и социологии. 2016. № 1. С. 62-66.

² Евстратов А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 32-37.

³ Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Структура информационно-знаниевой экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73.

⁴ Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. URL: <http://institutions.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategiiinnovacionnogorazvitiya-zarubezhnyx-stran.html>;

Ашмарина С.И., Зотова А.С. Организационно-экономические направления повышения готовности организаций к изменениям // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 12. С. 184-190.

⁵ Евстратов А.В., Игнатьева В.С. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации // Экономика: теория и практика. 2016. № 1 (41). С. 35-40.

⁶ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 77-83.

⁷ Евстратов А.В., Рябова Г.А. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 1 (180). С. 64-69.

⁸ Пушкарев О.Н., Евстратов А.В. Оптимизация структуры аптечной сети ...

⁹ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А. Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах в условиях глобализации и развития информационно-знаниевой экономики : моногр. по материалам Регион. площадки V Все-рос. фестиваля науки. Самара, 2015.

DEVELOPMENT OF RUSSIAN PHARMACEUTICAL AND BIOMEDICAL CLUSTERS

© 2016 Rusanova Polina Alekseevna
Student

© 2016 Izmailov Airat Maratovich
Candidate of Economics, Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: p.rusanova@mail.ru, airick73@bk.ru

Keywords: pharmaceutical cluster, development model, cluster policy.

The article analyzes the experience of formation and razvityameditsinskih and pharmaceutical clusters in Russia and in the world, the use of models of implementation of cluster policy. The authors present an assessment of the most successful foreign clusters camp and efficient economic cooperation between the state, private sector and scientific organizations.

УДК 336.71

РОЛЬ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ОТНОШЕНИЙ БАНКОВ С КЛИЕНТАМИ

© 2016 Савинов Олег Германович
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Сагирова Румия Азатовна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: savinovog@yandex.ru, rumush_13@mail.ru

Ключевые слова: маркетинг, коммерческие банки, клиенты, устойчивые отношения, стратегия.

Исследовано влияние банковского маркетинга на развитие длительных партнерских отношений с клиентами, проведен анализ основных направлений развития маркетинга в стратегических документах банков, что позволило выявить новый потенциал маркетинга для формирования доверительных рыночных отношений.

Устойчивое функционирование коммерческих банков во многом зависит от формирования длительных партнерских отношений с клиентами. Маркетинг является одним из ключевых инструментов изучения потребностей клиентов, воздействия на их поведение

в целях сохранения доли рынка. Проведение маркетинговых исследований позволяет оценить, а также спрогнозировать спрос и предложение на банковские продукты в сложных экономических условиях. В этой связи маркетинг играет ведущую роль в системе управления банком, обеспечивая нивелирование кризисных явлений и устойчивое развитие банка.

Основными субъектами банковского маркетинга являются юридические и физические лица, привлеченные на обслуживание в процессе проведения активных и пассивных операций. Задачи достижения устойчивого развития банка требуют понимания возможностей маркетинга, его обновления с учетом конъюнктуры рынка. Запросы потребителя в современных экономических условиях являются объектом маркетинга. Маркетинг позволяет наиболее полно сфокусировать запросы клиентов и учитывать в стратегии долгосрочного развития. Следовательно, маркетинг имеет большой потенциал в формировании длительных партнерских отношений с клиентами и обеспечении устойчивого развития банковских продуктов.

Вместе с тем использование маркетинга для изменения поведения клиентов не должно подрывать их доверия к банкам. В этой связи необходимо переосмысление социальных и технологических аспектов маркетинга, формирование ответственного поведения банков для обеспечения устойчивого развития рынка и стабильности его участников, достижения паритета коммерческих интересов.

В стратегических документах банков формируется долгосрочное поведение организации на рынке и закладывается стратегический подход к управлению маркетингом. Рассмотрим стратегию развития двух банков, занимающих лидирующее положение на рынке розничных услуг.

Таблица 1

Маркетинговая стратегия и направления развития коммерческих банков

Банк	Маркетинговая стратегия	Направления развития
ПАО Сбербанк*	Формирование глубоких и доверительных отношений с клиентами	<ul style="list-style-type: none"> - с клиентом на всю жизнь; - команда и культура; - технологический прорыв; - финансовая результативность; - зрелая организация
ПАО ВТБ24**	Финансовые услуги международного уровня, обеспечивающие будущее клиентов, акционеров и общества в целом	<ul style="list-style-type: none"> - развитие сети и альтернативных каналов продаж и обслуживания; - переход к сегментно-ориентированному подходу в обслуживании клиентов; - совершенствование ИТ-платформы и технологий; - повышение качества обслуживания

* Стратегия развития Сбербанка на период 2014-2018 годы. URL: <http://www.sberbank.com>.

** Стратегия развития ВТБ24 на период 2014-2016 годы. URL: <https://www.vtb24.ru>.

Следует отметить, что в современных экономических условиях изменяется концепция маркетинга. В процессе эволюции маркетинг был ориентирован на продукты, на дифференциацию потребителя, на ценности компании. Соответственно изменялась доминанта маркетинга.

Таблица 2

Маркетинговые стратегии в процессе эволюции

Становление маркетинга	Современный маркетинг	Социально-ориентированный маркетинг
Доминанта продукт	Доминанта потребитель	Доминанта партнерских отношений
Стоимость продукта определяется производителем	Рынок продавца трансформируется в рынок покупателя	Клиент - единомышленник компании и приверженец продукта компании
Сбытовая маркетинговая стратегия	Маркетинговая стратегия лояльности	Стратегия партнерских отношений, привлечение покупателя к созданию продукта

Источник: Кошель Н.В. Маркетинговая концепция воспроизводства отношений обмена на рынке банковских услуг : дис. ... д-ра экон. наук. Ростов, 2014.

Маркетинговые стратегии партнерских отношений формируются банками на основе общественного мнения и запросов потребителей с использованием современных технологий и экономико-математического моделирования. Для моделирования процесса реализации услуг экономисты предлагают применение теории массового обслуживания, позволяющей соблюдать интересы клиентуры и банков на взаимовыгодных условиях¹.

Формирование нового, социально-ориентированного маркетинга сопровождается повышением требований к надзору за участниками рынка. В этой связи банки должны повысить достоверность информирования потребителей банковских продуктов и услуг. Массовый отзыв лицензий подрывает доверие к банкам и снижает эффективность банковского маркетинга. В сложных экономических условиях все более затруднительным становится открытие новых банков. Перед банками стоит сложная задача сохранения потребительского спроса в условиях снижения деловой активности клиентов и усиливающейся конкуренции.

Дальнейшее развитие взаимоотношений банков с клиентами связано с переходом в сферу социальных сетей. Маркетинг в сети Интернет сопровождается разработкой принципиально новой маркетинговой Интернет политики поддержания длительных партнерских отношений с клиентами и пересмотром традиционных подходов к ведению бизнеса.

¹ Сосунова Л.А., Фомин И.П. Математическое моделирование процессов оказания услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 9 (131). С. 68-72.

ROLE OF BANK MARKETING IN THE STABILITY INCREASING OF RELATIONSHIPS BETWEEN BANK AND ITS CLIENTS

© 2016 Savinov Oleg Germanovich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Sagirova Rumija Azatovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savinovog@yandex.ru, rumush_13@mail.ru

Keywords: marketing, commercial banks, clients, stable relations, strategy.

The authors examine the role of bank marketing in the development of long-term partnerships to banks and customers. The article analyzes the main directions of development of marketing in strategic documents of banks, which made it possible to identify new marketing potential for the formation of trust in market relationships.

УДК 336.763

РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

© 2016 Савинов Олег Германович

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Юшкин Виталий Валерьевич

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savinovog@yandex.ru, yushkinvv@gmail.ru

Ключевые слова: производные финансовые инструменты, коммерческие банки, финансовые риски, управление рисками.

Исследованы производные финансовые инструменты, роль банков и основные тенденции развития рынка деривативов.

Активное развитие мирового рынка производных финансовых инструментов оказывает существенное влияние на его основных участников, которыми являются коммерческие банки. Масштабное движение спекулятивного капитала усиливает нестабильность обменных курсов валют и процентных ставок. Большинство экономистов сходятся во мнении, что одной из основных причин мирового финансового кризиса является разрос-

шийся до невероятных масштабов рынок производных финансовых инструментов (деривативов)¹. Инвестиционные банки, расширяя возможности кредитования и получения прибыли, активно выпускали производные финансовые инструменты. При этом завышалась стоимость ипотечных закладных и занижались требования к платежеспособности заемщиков². CDO пенсионные, хеджевые, образовательные, муниципальные и университетские фонды осуществляли инвестиции при высоких кредитных рисках и отсутствии достоверной информации о финансовом состоянии банков. Таким образом, эмитированные банками производные финансовые инструменты при определенных обстоятельствах спровоцировали финансовый кризис.

Вместе с тем экономисты утверждают, что развитие системы регулирования банковских рисков невозможно без внедрения в практику банков финансовых инноваций, которые в силу институциональных и законодательных проблем еще не получили должного распространения в России. В этой связи необходимо особое внимание уделять секьюритизации активов, а также структурированным финансовым продуктам банков, позволяющим удовлетворять специфические потребности клиентов за счет сочетания традиционных (облигации, депозиты, векселя) и производных (форварды, свопы, опционы, кредитные деривативы) финансовых инструментов.

Основным свойством производного инструмента (дериватив, англ. derivative) является базирование цены или условия на соответствующих параметрах другого финансового инструмента, который будет являться базовым (underlying asset)³. Если акции как ценные бумаги имеют неограниченный срок существования, то деривативы характеризуются ограниченным сроком действия - от нескольких дней до нескольких месяцев. Их стоимость зависит от задействованных в сделке реальных активов. А потому все срочные контракты являются производными, или деривативами (от англ. derivative - производный).

Свойство производности деривативов раскрывает природу фиктивной стоимости как производной стоимости. Производность основана на изменениях во времени уровня и массы дохода при текущих и будущих вложениях. Следовательно, суть производных финансовых инструментов состоит в том, что они предполагают срочные контракты, заключаемые для получения спекулятивной прибыли или хеджирования (страхования) рисков, основанные на рыночных активах, путем выравнивания денежных потоков во времени и пространстве⁴. Обычно целью покупки дериватива является не получение базового актива, а получение прибыли от изменения его цены или защита портфеля от каких-либо рисков. Отличительная особенность производных финансовых инструментов в том, что их количество не обязательно совпадает с количеством базового инструмента.

В соответствии с Федеральным законом от 22 апреля 1996 №39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" (ред. от 03.07.2016) ценные бумаги и производные финансовые инструменты являются финансовыми инструментами. Однако большинство производных финансовых инструментов не признаются ценной бумагой. Исключение составляет опцион эмитента. В отличие от ценной бумаги производный финансовый инструмент является договором, предусматривающим одну или несколько обязанностей сторон периодически или единовременно уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен базового инструмента.

В условиях размытия границ между банками и профучастниками финансового рынка важным явлением стало создание мегарегулятора и системы регулирования и надзора на финансовых рынках России. Банком России были обновлены многие нормативные акты ФСФР России.

С 1 октября 2015 г. в России вступило в силу требование по направлению информации о внебиржевых сделках с деривативами в торговые репозитории. Банк России как мегарегулятор финансового рынка приступил к осуществлению регулярного мониторинга состояния внебиржевого рынка деривативов и оценке связанных с ним системных рисков.

В соответствии с Указанием ЦБРФ от 16.02.2015 г. №3565-У "О видах производных финансовых инструментов" классификация финансовых деривативов включает их разные виды.

Классификация видов производных финансовых инструментов

Вид ПФИ	Базовые условия	Характерные черты
Опцион	Договор, предусматривающий обязанность стороны договора в случае предъявления требования другой стороной периодически и (или) одновременно уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом	Возможность купли-продажи права (не обязательства) на приобретение-продажу ценных бумаг по определенной цене в определенный момент в течение определенного срока
Фьючерс	Договор, предусматривающий обязанность каждой из сторон договора периодически уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом.	Срочный контракт купли-продажи биржевого актива через определенный срок в будущем по цене, установленной в момент заключения сделки
Форвард	Договор, предусматривающий одну из следующих обязанностей: обязанность одной стороны договора передать ценные бумаги, валюту или товар, являющиеся базисным активом, в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, обязанность другой стороны принять и оплатить такое имущество и указание на то, что договор является производным финансовым инструментом	Срочный договор купли-продажи какого-либо актива в будущем, который заключается вне биржи
Своп	Договор, предусматривающий обязанность стороны или сторон договора периодически и (или) одновременно уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом	Соглашения об обмене в будущем платежами в течение установленного периода, в котором цена одного платежа является фиксированной, а цена другого - переменной или цены обоих платежей плавающие

Анализ внебиржевого рынка деривативов важен с точки зрения его роли в реализации стратегий хеджирования как для финансовых институтов, так и для нефинансовых организаций. Вместе с тем ограниченное количество статистических данных по российскому внебиржевому рынку не позволяет провести его детальный анализ. В отличие от зарубежной практики, где процентные производные финансовые инструменты занимают около 86%, на российском рынке преобладают валютные производные финансовые инструменты. Их доля превысила 80% российского рынка внебиржевых производных финансовых инструментов.

Формирование и развитие рынка производных финансовых инструментов в России можно рассматривать, как готовность ее экономики к инновациям, что является необходимым условием повышения ее инвестиционной привлекательности. Высокие темпы роста объемов производных финансовых инструментов в российской экономике свидетельствуют о необходимости совершенствования их регулирования в целях предотвращения банковских кризисов⁵.

¹ Красавина Л.Н. Роль банков в инновационном развитии экономики России (по материалам круглого стола аспирантов в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации) // Деньги и кредит. 2009. № 10. С. 67-74.

² Байгулов Р.М. Деревативы и финансовый кризис // Финансы и кредит. 2011. № 47 (479). С. 19-21.

³ Назарова В. В. Производные финансовые инструменты : учеб.-метод. пособие / С.-Петерб. филиал Высш. шк. экономики. СПб., 2011.

⁴ Сажина М.А. Деривативы как финансовые инновации // Экономические науки. 2016. № 3 (136). С. 32-38.

⁵ Куванина Д.П. Природа банковских кризисов: факторный анализ // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 11 (61).

THE ROLE OF BANKS IN THE DEVELOPMENT OF DERIVATIVES

© 2016 Savinov Oleg Germanovich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Yushkin Vitaly Valeryevich

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savinovog@yandex.ru, yushkinvv@gmail.com

Keywords: derivatives, commercial banks, financial risks, risk management.

The article explores derivatives, the role of banks and the basic tendencies of development of the derivatives market.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© 2016 Савинова Валентина Андреевна

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Караулова Юлия Викторовна

аспирант

© 2016 Кормилицина Анастасия Евгеньевна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savinovava@yandex.ru

Ключевые слова: банки, банковская система, национальный банк, финансы, финансовая система.

Рассматриваются особенности развития национальных банковских систем в условиях финансовой глобализации. Исследуется динамика кредитных организаций с участием иностранного капитала в РФ. Выделяются основные направления модернизации мировой финансовой системы.

Мировые тенденции и реалии рыночной экономики обусловили формирование единой финансовой системы, объединяющей в своем составе самостоятельные элементы финансово-кредитных отношений. В настоящее время мировая финансовая система объединяет совокупность национальных финансовых рынков, широкий круг участников финансовых отношений, включая как отдельные банковские структуры, так и такие международные финансовые институты как Всемирный банк, МВФ. Глобализация мировой экономики оказывает все большее влияние на развитие финансовой системы, в том числе и на функционирование национальных банковских систем. Банковская деятельность приобретает все более интеграционный характер.

На наш взгляд, в настоящее время можно выделить два основных направления, определяющих развитие банковской системы во всех странах мира, в том числе и в России.

Касательно первого направления, необходимо отметить, что финансовая глобализация характеризуется присутствием транснациональных корпораций и банков на национальных банковских рынках. Характер участия международных банков во многом определяется условиями, определяющими их функционирование на национальных банковских рынках. Как правило, это либо учреждение собственных дочерних структур, функционирующих как самостоятельные организации, либо приобретение национальных кредитных учреждений с разветвленной филиальной сетью.

Следует отметить, что иностранные банки вносят на национальные рынки передовые технологии и современные банковские продукты, в наибольшей степени отвечаю-

щие запросам клиентам российских банков. Это ставит перед отечественными банками задачу качественного развития. "Неотъемлемой частью отечественной банковской системы являются банки, контролируемые нерезидентами. Именно активное проникновение иностранного капитала в банковский сектор России обозначило в нем новые реалии и ориентиры для других участников, заключающиеся в высоком качестве и значительной гибкости предоставляемых услуг, в принципиально ином уровне обслуживания. Иностранный капитал оказал большое воздействие на уровень конкуренции, заставив даже крупнейшие банки перенимать лучший опыт чтобы в конечном итоге сохранить конкурентоспособность"¹.

Кроме того, присутствие иностранных банков облегчает доступ на мировые финансовые рынки крупнейшим российским банкам, получающим дополнительные конкурентные преимущества в результате привлечения дешевых долгосрочных ресурсов, недоступных большинству российских кредитных организаций. В данной связи необходимо отметить, что геополитическая ситуация, сложившаяся в России, негативно повлияла на развитие финансового сектора экономики. В этой связи представляет практический интерес исследования динамики состава и количества банков с иностранным участием в Российской Федерации² (см. таблицу).

Динамика кредитных организаций с участием иностранного капитала в РФ, %

Показатели	2007	2008	2009	...	2014	2015	2016*
1. Количество кредитных организаций в Российской Федерации - всего, в том числе:	1298	1228	1057	...	1012	1112	1098
2. Количество банков со 100 % участием иностранного капитала	52	63	76	...	76	70	69
3. Доля банков со 100 % участием иностранного капитала в общем количестве							
4. Количество банков с участием иностранного капитала свыше 50%, но менее 100%	13	24	26	...	38	33	31
5. Доля банков с участием иностранного капитала свыше 50%, но менее 100% в общем количестве РФ							
Количество филиалов банков со 100% участием иностранного капитала	90	169	242	...	95	66	54
6. Доля филиалов со 100% участием иностранного капитала							
7. Доля совокупности кредитных организаций с участием иностранного капитала	11,8	20,4	32,4	...	20,6	15,2	14,0

* Рассчитано по данным ЦБРФ по состоянию на 01.09.2016 г.

Как видно из данных таблицы, в составе кредитных организаций с участием иностранного капитала преобладают филиалы банков, доля участия которых в капитале банков составляет 100%. При этом наблюдается выраженная тенденция снижения их количества в последние годы. Так если в 2009 году на территории РФ их насчитывалось

более 240 ед., то в последующие годы количество филиалов иностранных кредитных организаций имело тенденцию снижения. По состоянию на сентябрь 2016 года их было 54 ед. или около 5% от общего количества кредитных организаций. По другим видам кредитных организаций с иностранным участием в капитале выраженной тенденции к изменению их числа не наблюдается. Вместе с тем, отметим, что иностранные банки могут оказывать и негативные последствия на развитие банковской системы РФ.

Вместе с тем, отметим, что иностранные банки могут оказывать и негативные последствия на развитие банковской системы РФ. Увеличение иностранного присутствия сопровождается высокими темпами роста кредита в национальную экономику, что нарушает как экономические основы кредита в части его границ, так и практики его реализации. Необходимо также отметить, что приток капитала направляется в первую очередь в банковский сектор, а также отрасли, стимулирующие внутренний спрос, а не предложение товаров. Это приводит к росту импорта и дефициту по счетам текущих операций в платежном балансе.

Так, по данным ФТС РФ товарная структура импорта РФ показывает, что основная доля ввоза приходится на машины, оборудование и транспорт; продукцию химической промышленности; продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (соответственно 44,4%, 16,1%, 15,9%). Индексы производства по видам экономической деятельности имеют положительное значение по добыче полезных ископаемых, в том числе топливно-энергетических (соответственно 108,8% и 121,7%)³. В условиях кризисных ситуаций объемы кредитования иностранными банками сокращаются, что приводит к резкому падению внутреннего спроса, а, следовательно, негативно сказывается на объемах национального производства.

Зарубежное кредитование в условиях кризиса оказывает серьезное влияние на российских заемщиков. Практика показывает, что на начало 2015 года величина просроченной задолженности по ипотечным кредитам, предоставленным в иностранной валюте, в разы превышала аналогичные показатели по кредитам в национальной валюте (15,3% и 1,3% соответственно). В этом плане национальные банки, работая на местных ресурсах, оказывались более гибкими и устойчивыми в условиях последнего финансового кризиса.

Проникновение иностранного капитала может иметь негативные последствия и для банковской системы РФ: снижается степень функциональной адекватности банковской системы, поскольку цели и задачи, стоящие перед национальной банковской системой существенно отличаются от мотивации деятельности иностранных банков. Также снижается способность банковской системы противостоять кризисам глобальной финансовой системы за счет переноса рисков в отечественный банковский сектор. Кроме того, используя в своей деятельности более эффективные технологии, иностранные банки способны существенно потеснить отечественные банки и занять ведущие позиции на российском рынке банковских услуг. Это вызывает необходимость жесткого контроля регулирующих органов за их деятельностью.

Особую значимость вопрос регулирования присутствия иностранного капитала приобретает в связи с присоединением России к ВТО. Отметим, что согласованные условия присоединения сохранили возможности для дальнейшего применения протекцио-

нистских мер со стороны государства. В частности, установлена максимальная квота на долю иностранного капитала в банковской системе - она не должна превышать 50%. В случае превышения данной квоты Банк России имеет право:

- прекратить выдачу разрешения на новые зарубежные инвестиции;
- ввести временный запрет на увеличение уставного капитала действующих банков за счет иностранных инвестиций;
- ввести временный запрет на продажу акций банков нерезидентам.

По мнению экспертов банковского сообщества, условия присоединения к ВТО не внесут кардинальных изменений в структуру рынка. Однако, смягчение административных барьеров в отношении банков-нерезидентов, может привести к росту их влияния, в том числе через покупку отечественных банков.

Рассматривая второе направление, необходимо отметить, что интеграционные процессы в условиях глобализации экономики осуществляется под воздействием конкуренции на рынке банковских услуг. Именно она является первопричиной и основным двигателем концентрации банковского капитала.

Основополагающая роль в формировании конкурентной среды принадлежит Центральному Банку РФ. Однозначной оценки проводимой банком России политики, направленной на увеличение капитализации банков, в банковском сообществе не сформировалось. Однако, меры по увеличению капитализации банковской системы необходимы в целях поддержания глобальной конкуренции российских банков и устойчивости российской экономики.

Вместе с тем, многочисленные исследования, посвященные данной проблематике, показывают, что в среднем на макроэкономическом уровне банковская концентрация отрицательно влияет на показатели промышленного роста. Так, политика Центрального банка приводит к крайней неравномерности банковского сектора: в настоящее время 80-90% активов и пассивов банковского сектора РФ приходится на 200 крупных банков. Остальная часть составляет основу функционирования 700-800 мелких и средних региональных банков. Такие банки не могут конкурировать с крупными, в основном, столичными банками, в связи с этим обостряется проблема выживаемости региональной банковской системы.

Исследования показывают, что группа региональных банков по своей эффективности не уступает банкам федерального уровня. Несмотря на весьма низкую долю региональных банков, они более узнаваемые на регионально рынке, более оперативны в принятии самостоятельных решений и лучше разбираются в тонкостях ведения бизнеса в своем регионе.

Таким образом, сохранение региональных банков необходимо для развития конкуренции на региональных рынках, расширения доступа экономических субъектов к банковским услугам, развития кредитования малого и среднего бизнеса, а также обеспечения стабильности региональных банковских систем. Проблемы территориальной неравномерности в развитии России невозможно решить за счет филиальной сети банков федерального уровня. Субъекты РФ должны иметь свои региональные банки⁴.

В этой связи необходимо отметить, что мировой опыт свидетельствует о богатой практике дифференцированного подхода европейских стран, а также США к установле-

нию нормативов достаточности капитала и мер пруденциального надзора к банкам различного уровня. Банковская система России обладает определенной степенью диверсификации. Многообразие групп кредитных организаций, входящих в банковскую систему, объективно вызывает необходимость выработки более гибких стандартов их регулирования, надзора, рефинансирования⁵.

Последствия мировых финансовых кризисов в большей или меньшей степени затрагивают экономику всех государств, чему во многом способствует глобализация. Тесная связь национальных банковских систем с международным финансовым рынком носит неизбежный характер, поэтому предупредить кризис регулирующими воздействиями в рамках национальной банковской системы невозможно. В этой связи, финансовое регулирование в настоящее время не рассматривается на традиционном микроуровне, т.е. на уровне отдельных финансовых организаций, все большее внимание уделяется макроэкономическому регулированию финансовой системы в целом. Базельский комитет обозначает цель макропруденциальной политики в снижении вероятности системного риска, что должно достигаться на основании учета взаимосвязей и общего уровня риска всех финансовых учреждений, проточности финансовой системы.

Учитывая события последнего финансового кризиса, Европейским центральным банком выделяются три основных направления модернизации мировой финансовой системы:

1. Создание механизма, способного повысить прозрачность финансовых систем посредством совершенствования процедуры раскрытия информации по сделкам секьюритизации.

2. Повысить ответственность участников рынка за счет ужесточения обеспечения сделок. В первую очередь это касается процедуры арбитража.

3. Повысить уровень управления кредитным риском и риском ликвидности посредством совершенствования долговременных бизнес-моделей и надзора за финансовыми учреждениями в рамках требований Базельского комитета по банковскому надзору.

Процессы совершенствования системы надзора и управления макроэкономическими процессами осуществляются во многих странах, однако только в ЕС они уже законодательно закреплены. Изучение этого опыта и его использование Банком России может быть инструментом снижения рисков и повышения финансовой устойчивости российской банковской системы.

¹ Савинова В.А., Леонтьев А.Б. Конкурентная среда в банковской системе РФ как предпосылка концентрации банковского капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 10 (84). С. 64.

² Статистический бюллетень Банка России. 2015. № 1 (260). С. 118-119; 2016. № 9 (280). С. 103-105.

³ URL: <http://www.customs.ru/index.php>.

⁴ Поморина М.А., Валенцева Н.И. Нужны ли российской экономике региональные банки // Банковское дело. 2011. № 2.

⁵ Методические рекомендации в области банковского регулирования (Базель III).

FEATURES OF THE NATIONAL BANKING SYSTEM IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL GLOBALIZATION

© 2016 Savinova Valentina Andreevna

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Karaulova Yuliya Viktorovna

Postgraduate

© 2016 Kormilitsina Anastasiya Evgenyevna

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savinovava@yandex.ru

Keywords: banks, the banking system, the National Bank, finance, financial system.

The peculiarities of the development of national banking systems in the context of financial globalization are considered. The dynamics of credit institutions with the participation of foreign capital in the Russian Federation is revealed. The main directions of modernization of the global financial system are emphasized.

УДК 336.71

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

© 2016 Савинова Надежда Григорьевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Смыченко Екатерина Игоревна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savnad@bk.ru, katty_smychenko@mail.ru

Ключевые слова: финансовые риски, коммерческие банки, внешние и внутренние факторы, управление рисками, устойчивость банка.

Рассматриваются классификации финансовых рисков в системе управления банковскими рисками, исследуется их влияние на устойчивость банка в условиях экономической неопределенности.

Для того чтобы национальная банковская система соответствовала задачам экономического роста и финансовой стабильности, необходимо повысить ее качественные характеристики, в том числе и качество управления рисками. Отсутствие в стратегиче-

ских документах банков ключевых задач управления рисками может привести к дисбалансу и нарушению их устойчивости. Экономическая неопределенность и отзыв Банком России лицензий стимулируют пересмотр кредитными организациями отношений к управлению рисками.

Понятие "финансовая устойчивость" банка основывается на базовом понятии "устойчивость". Понятие устойчивости на макроуровне - это способность банковской системы функционировать в кризисных ситуациях, в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры. Устойчивость на микроуровне - это способность непрерывной деятельности банка под воздействием неблагоприятных внешних и внутренних факторов.

И.И. Можанова, О.А. Антонюк раскрывают следующие подходы к определению финансовой устойчивости: результативный подход - с позиции обеспечения финансовых результатов деятельности организации; ресурсный - обладания достаточным объемом финансовых ресурсов и независимости от внешних источников; защитный - с позиции достаточности банковского капитала¹.

На финансовую устойчивость коммерческого банка влияют различные внутренние и внешние факторы. Способность противостоять внешним и внутренним воздействиям, сохранить устойчивость, равновесие, постоянство, непрерывность деятельности экономисты связывают со стабильностью функционирования. Обеспечение стабильности банковской системы является целью деятельности Банка России.

Деятельность кредитных организаций сопряжена с многочисленными рисками, которые могут удваиваться, в связи с проведением банками как активных, так и пассивных операций. По мнению Л. Иерзик, В. Платонова в банковском деле риск означает вероятность того, что произойдет событие, которое неблагоприятно скажется на прибыли или капитале банка². На наш взгляд, все риски, присущие банковской деятельности прямо или косвенно влияют на устойчивость банка, поэтому необходима комплексная система управления ими. Вместе с тем каждый риск или группа рисков связаны с различными процессами и операциями в банковской деятельности, поэтому в разной степени оказывают влияние на результаты деятельности банка и его финансовую устойчивость. В этой связи отличаются и методы управления рисками.

Финансовые риски занимают особое место в системе банковских рисков, поскольку они связаны с непредвиденными изменениями в объемах, доходности, стоимости и структуре активов и пассивов.

Классификация рисков является одним из главных элементов в системе управления рисками и необходима для выявления значимых рисков, оказывающих существенное влияние на устойчивость банков. Распределение рисков на конкретные группы по определенным признакам обеспечивает определение методов управления ими.

Существует множество различных классификаций рисков, связанных с банковской деятельностью, обобщенных или более детальных³. Большинство российских и зарубежных авторов разделяют банковские риски на три группы: финансовые; функциональные и прочие по отношению к банку внешние риски.

К финансовым рискам банковской деятельности относятся: кредитный риск, ценовой и риск ликвидности. Каждый из этих рисков включает ряд подвидов.

Структура финансовых рисков

Кредитный риск	Ценовой риск (рыночный)	Риск ликвидности
Риск банка кредитора	Валютный	Риск недостаточной ликвидности
Риск заемщика	Инвестиционный	Риск избыточной ликвидности
Внешние риски	Процентный	

По данным Банка России по итогам 2015 года кредитный риск является преобладающим в портфеле банковских рисков. Это обусловлено высокой долей совокупного кредитного портфеля в активах банковского - 68,9% по состоянию на начало 2016 года⁴. Под влиянием роста рисков в нефинансовом секторе и секторе домашних хозяйств качество кредитных портфелей в 2015 году снизилось. Несмотря на снижение экономической активности и возросшие внешние риски, банковский сектор в 2015 году сохранял устойчивость и доверие со стороны кредиторов и вкладчиков.

Правительство Российской Федерации регулярно декларирует необходимость повышения системной устойчивости банковского сектора. Банк России уделяет значительное внимание устойчивости отдельных кредитных организаций и управлению рисками их деятельности, используя лучшие стандарты и международную практику.

Изменение внутренних условий функционирования российских коммерческих банков, усиление внешних факторов воздействия на финансовые риски системно значимых банков оказывает значительное влияние на устойчивость банковского сектора в целом. Вместе с тем вопросам комплексного исследования финансовых рисков в кредитных организациях уделяется недостаточное внимание. Высокая концентрация финансовых рисков обусловлена тем, что на долю десяти системно значимых банков приходится 60% совокупных активов российского банковского сектора.

Кредитным организациям предлагают различные методологии оценки и минимизации рисков.

Методологии оценки и минимизации банковских рисков

Определение методологии оценки и минимизации риска оценка:	метод нивелирования:
внутренние модели - принятие риска	избежание риска
VaR-моделирование - локализация риска	покрытие риска
стресс-тестирование	диверсификация риска
внешний аудит	лимитирование операций
прогнозирование будущих на заемщиков и контрагентов, денежных потоков, сценарный анализ	выдача кредитов на консорциальной основе

Источник: Заборовский В.Е. Диверсификация рисков банковской деятельности в условиях глобализации : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2015.

Стратегия управления рисками коммерческого банка должна быть направлена на соблюдении принципа безубыточности, посредством обеспечения оптимального соотношения между выполнением основных задач, ведущих к доходности основных направлений деятельности банка, и уровнем принятых на себя рисков.

¹ Можанова И.И., Антонюк О.А. Финансовая устойчивость коммерческих банков и некоммерческих организаций: теоретический и практический аспекты // Банковское дело. 2014. № 4 (580). С. 36-42.

² Банковское дело: стратегическое руководство. М. : Изд-во АО "Консалтбанкир", 1998. С. 51.

³ Савинов О.Г., Савинова Н.Г. Концептуальный подход к классификации рисков в рамках риск-ориентированной стратегии развития организации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 9 (143). С. 39-44.

⁴ Годовой отчет Банка России за 2015 год. URL: <https://www.cbr.ru>.

STABILITY IMPROVEMENT OF COMMERCIAL BANK BASED ON FINANCIAL RISK MANAGEMENT

© 2016 Savinova Nadezhda Grigoryevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Smychenko Ekaterina Igorevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savnad@bk.ru, katty_smychenko@mail.ru

Keywords: financial risks, commercial banks, internal and external factors, management of risks, bank stability.

This article focuses on the classification of financial risks in the system of management banking risks, we study their impact on the stability of the bank in the conditions of economic uncertainty.

УДК 338.1

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ И ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО ТРЕНЕРА

© 2016 Сараева Наталья Дмитриевна

студент

© 2016 Сухова Елена Викторовна

доктор медицинских наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: saraeva1995@mail.ru

Ключевые слова: современные социально-экономические условия, обучение персонала, непрерывность обучения персонала, тренинги, личные качества тренера.

В современных экономических условиях выигрывает та организация, в которой сотрудники внутренне готовы к непрерывному обучению, постоянному освоению новых навыков. Персонал должен постоянно совершенствовать свои навыки с учетом требований современных реалий.

С помощью специально разработанной авторами анкеты было изучено мнение 25 студентов ФГБОУ ВО "СГЭУ" 4 курса специальности "Управление персоналом организации" (бакалавр) в возрасте 22-23 года. Анализ результатов позволил выявить необходимые тренеру качества и ранжировать их. Эти качества необходимо совершенствовать всем тренерам, а также лицам, занимающимся обучением и развитием персонала.

Некоторые организации не уделяют должного внимания обучению своего персонала, так как не рассматривают эту статью расходов как необходимую, считая, что без обучения можно с легкостью обойтись, если, скажем, принимать на работу специалистов, уже обладающий необходимой квалификацией. Однако руководству любой организации неизбежно приходится сталкиваться с тем, что если не инвестировать деньги в повышение уровня знаний и в развитие профессиональных навыков своих работников, то отдача от человеческих ресурсов организации с каждым годом становится все меньше.

В современных социально-экономических условиях выгодно обучать персонал, так как организации, готовые инвестировать деньги в обучение своих сотрудников, могут рассчитывать на то, что работники, повысившие уровень своей профессиональной подготовки, смогут легче и быстрее решать более сложные задачи, будут настойчивее искать и чаще находить наилучшие ответы на возникающие вопросы, лучше справляться с трудностями в работе, у них будет выше уровень приверженности своему предприятию, выше готовность работать на него с полной отдачей сил. Для того, чтобы обучение было эффективным, тренер должен иметь ряд определенных качеств. В доступной нам литературе мы не нашли информации о том, какими качествами должен обладать современный тренер, обучающий персонал.

Целью проведенного исследования явилось изучение наиболее важных личностных и профессиональных качеств современного тренера.

Для выявления основных профессиональных и личностных качеств современного тренера была разработана специальная анкета (студентка 4 курса ФГБОУ ВО "СГЭУ" Сараева Н.Д., научный руководитель д.м.н., профессор Е.В.Сухова). Респонденты должны отметить на линии то место, которое, по их субъективному мнению, имеет то или иное профессиональное или личное качество в комплексной оценке качеств современного тренера. Затем, с помощью специального ключа, ответы респондентов переводились в балльные показатели и обрабатывались общепринятыми статистическими методами. Максимальная оценка по шкале составляла 10 баллов. Минимальная - ноль, т.е. возможность отсутствия данного качества.

Вопросы анкеты рассчитаны на изучение таких качеств как эмпатия (для воздействия на эмоциональный компонент, или не идти в разрез с чувствами обучающихся), креативность, доброжелательность, открытость, целеустремленность (умение не отступать от поставленной цели, потому что участники тренинга могут увести самого тренера в сторону с помощью ненужных вопросов, диспутов), открытость (тренер должен быть открыт для того чтобы понять, что участник тренинга имеет в виду), желание передавать знания, знания в области психологии, быстрота реакции и многие другие качества представленные ниже.

Анкетирование было проведено среди 25 студентов 4 курса ФГБОУ ВО СГЭУ специальности управление персоналом организации в возрасте 22-23 года. Выборка была сплошной. Анкетирование было анонимным. Каждый респондент дал согласие на участие в анкетировании.

Результаты анкетирования 25 студентов - бакалавров спе УПО сГЭУ

По изучению важных с их точки зрения личностных и профессиональных качеств современного тренера представлены в таблице.

Важные качества современного тренера

№	Качества современного тренера	М	м
1	Коммуникабельность	32,87	2,16
2	Целеустремленность	38,4	2,81
3	Ориентация на результат	38,43	3,11
4	Инициативность	38,6	2,44
5	Стрессоустойчивость	45,75	5,47
6	Позитивность мышления	52,78	3,15
7	Умение находить подход к людям	39,1	3,1
8	Умение работать в команде	32,46	2,52
9	Открытость	39,14	3,62
10	Объективность	40,2	3,28
11	Лидерство	35,1	2,79
12	Ответственность	29,7	2,16
13	Компетентность	28,6	1,85
14	Мобильность	32,84	2,7
15	Желание передать собственные знания	38,48	2,9
16	Высокая работоспособность	38,44	1,86
17	Логика изложения, грамотная речь	38,61	2,7
18	Честность	45,58	3,43
19	Общительность	52,67	4,07
20	Доброжелательность	39,1	2,69
21	Креативность	32,4	2,33
22	Организованность	39,1	4,04
23	Эмпатия	40,23	3,37
24	Знания в области психологии	35,1	2,54
25	Быстрота реакции	29,79	3,43
26	Высокий самоконтроль	28,6	2,49

Таким образом, из таблицы становится понятно, что наиболее важным качеством современного тренера молодые люди считают общительности (52,31 балла), затем стрессоустойчивость (45,72) и честность (45,5).

Балльные показатели позволили ранжировать качества современного тренера.

1. Общительность, которая позволит наладить контакт с участниками тренинга, отследить их реакцию по невербальным знакам, установить обратную связь;

2. Стрессоустойчивость;

3. Честность.

Таким образом, можно сделать вывод, что в современных социально-экономических условиях организации для повышения конкурентоспособности должны постоянно повышать уровень знаний, умений и навыков своего персонала. А значит, для обучения персонала организации необходимы тренеры- мастера в своем деле.

1. Перспективы науки - 2015 : сб. докл. I Междунар. заоч. конкурса науч.-исслед. работ (12 окт. 2015 г.). Т. 1 (Социально-гуманитарные науки) / науч. ред. А.В. Гумеров. Казань : ООО "Рокета Союз", 2015. С. 80-87.

2. Евразийский союз ученых. 2015. № 4 (13). Ч. 6. С. 148-151.
3. Баранова В.В., Сыщикова Т.Л. Непрерывность обучения - основа формирования кадрового // Вестник Международного института рынка. 2015. № 2. С. 48-57.
4. Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 21 апр. 2015 г. Самара, 2015. С. 725-727.
5. Ашмарина С.И., Плаксина И.А. Оценка инновационного потенциала высших учебных заведений // Управление экономическими системами : электрон. науч. журн. 2013. № 11 (59). С. 43.

PROFESSIONAL AND PERSONAL QUALITIES OF MODERN COACH

© 2016 Sarajeva Natalia Dmitrievna
Student

© 2016 Sukhova Elena Viktorovna
Doctor of Medical Sciences, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: saraeva1995@mail.ru

Keywords: modern socio-economic conditions, training, continuous training of personnel, trainings, personal trainer qualities.

In today's economic environment wins an organization in which employees internally prepared for lifelong learning, continuous development of new skills. Staff should continuously improve their skills to meet the requirements of contemporary realities. With the help of a specially designed questionnaire was studied by the authors view 25 students FGBOU IN "SSEU" 4 courses of a specialty organization Human Resource Management (Bachelor) at the age of 22-23 years. Analysis of the results revealed a necessary quality of a coach and rank them. These qualities are necessary to improve all the coaches, as well as persons involved in the training and development of staff.

УДК 663.11

ВЫСОКОРЕЙТИНГОВЫЕ ПО ВЛОЖЕНИЯМ В ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ (R&D) БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОРПОРАЦИИ

© 2016 Сидоров Александр Аркадьевич
доктор биологических наук, профессор
© 2016 Михайлова Дарья Станиславовна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Ключевые слова: биотехнология, биотехнологические корпорации, R&D.

Приведен анализ вложений в R&D 22 лидерских биотехнологических корпораций, среди которых 11 компаний из США, 7 - из ЕС (по две из Швейцарии и Великобритании, по одной из Франции, Дании и Германии) и 4 компании из Японии. Суммы в исследования и разработки оценивают-

сы до 10 млрд долл. в год от одной корпорации, а эффективность вложений в R&D достигает 0,23 патента на 1 млн долл.

Современная мировая биоэкономика по капитализации крупнейших компаний на равных конкурирует с корпорациями информационного, банковского и нефтегазового секторов¹. Она представляет собой наукоемкую индустрию, основанную на системном использовании биотехнологий². К важнейшим ее сферам относят биофармацевтику и биомедицину, а также и другие востребованные направления³. Ключевыми факторами развития выступает международное сотрудничество⁴, создание биотехнологических кластеров⁵, получающие распространение в РФ⁶. В развитых странах у биокорпораций отмечен значительный рост экономических и натуральных показателей⁷.

Поступательное развитие компаний, их конкурентоспособность, определяется также крупными вложениями в R&D (Research&Development), которые представляются в виде научных исследований и технических и (или) технологических разработок. Они являются компонентом инноваций и находятся в самом начале инновационного цикла. В годовых отчетах биотехнологических компаний расходы на R&D выступают отдельной строкой как исследования и разработки. В российской практике они называются научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), представляющими собой как собственно научные поисковые работы, так и производство опытных, мелкосерийных образцов инновационной продукции, а также подготовку их запуска в промышленное производство. В целом повышение конкурентоспособности предприятия определяется системным подходом⁸.

В биотехнологических корпорациях мирового уровня расходы на этот вид деятельности оцениваются значительными суммами (см. таблицу).

Биотехнологические корпорации - лидеры по вложениям в R&D
(данные <http://www.iva.com> по состоянию на 01.11.2016 г.)

NN п/п	Название компании	Страна	Расходы на R&D, \$ тыс	Эффективность R&D
1	Roche hldg-genus	Швейцария	10 919 999	0,09
2	Novartis AG-REG	Швейцария	9 086 000	0,05
3	Johnson&Johnson	США	8 494 000	0,07
4	Pfizer Inc	США	8 393 000	0,11
5	Merck & Co	США	7 180 000	0,08
6	Sanofi	Франция	6 408 627	0,09
7	GlaxoSmith Kline	Великобритания	5 683 439	0,09
8	AstraZeneca Plc	Великобритания	5 579 000	0,10
9	Ely Lilly & Co	США	4 733 600	0,05
10	Bristol-Mayers Squibb	США	4 534 000	0,22
11	Amgen Inc	США	4 297 000	0,09
12	Takeda Pharmaceu	Япония	3 493 224	нет данных
13	AbbVie Inc	США	3 297 000	0,12
14	Gilead Sciences	США	2 854 000	0,16
15	Otsuka Holdings	Япония	2 486 434	нет данных
16	Novo Nordisk -B	Дания	2 452 338	0,11

№ п/п	Название компании	Страна	Расходы на R&D, \$ тыс	Эффективность R&D
17	Celgene Corp	США	2 430 600	0,23
18	Merck KGaA	Германия	2 263 345	нет данных
19	Biogen Inc	США	1 893 422	0,13
20	Astellas Pharma	Япония	1 888 773	нет данных
21	Daiichi Sankyo	Япония	1 743 101	нет данных
22	Regeneron Pharm	США	1 271 353	0,16
	Сумма		101 382 255	
	Среднее		4 608 284	

Среди биотехнологических корпораций выделяются 22 компании по максимальной величине вложений в R&D, которые в сумме превышает \$101 млрд. Представителями этой совокупности выступают 11 компаний из США, 7 - из ЕС (по две из Швейцарии и Великобритании, по одной из Франции, Дании и Германии) и 4 компании из Японии. При среднем значении более \$4,6 млрд от каждой компании, и вариациями в расходах в размере от \$1,27 млрд у компании Regeneron Pharm из США до почти \$11 млрд у супергиганта по вложениям Roche (Швейцария), разница более чем в 8,6 раза. Этот безусловный супер-лидер вкладывает в НИОКР на 20-30% больше, чем ближайшие конкуренты Novartis, Johnson&Johnson, Pfizer. Выше среднего данного ТОП вкладывают в R&D также следующие компании: Merck & Co (\$7,2 млрд), Sanofi (\$6,4 млрд), GlaxoSmith Kline (\$5,7 млрд), AstraZeneca (\$5,6 млрд), Ely Lilly (\$4,7 млрд).

Обращает внимание большие вложения в R&D компаний из ЕС и США. В сумме европейские корпорации вкладывают более \$42 млрд при средних отчислениях в размере более \$6 млрд от каждой компании. Это в 1,3 раза больше, чем средние вложения компаний ТОП-22. Только две швейцарские компании верхнего эшелона Roche и Novartis вложили в R&D \$20 млрд, что составляет четвертую часть всех расходов приведенного ТОПа. Компании США в совокупности вкладывают более \$46 млрд в новые исследования и разработки. Для сравнения бюджет РФ на всю гражданскую науку в 2016 г. составил немногим более \$4,8 млрд, что сопоставимо с затратами на НИОКР одной компании Ely Lilly.

Эффективность вложений в R&D определяется по соотношению числа полученных патентов на \$1 млн вложений (см табл.). Получение патентов выступает ключевым показателем, который удостоверяет исключительные права патентообладателя на объект патентного права и авторство на результаты исследования и разработку (изобретение) нового продукта, технологии и др. или полезной модели. Исключительные права определяют права владения, пользования и распоряжения объектом интеллектуальной собственности. Позволяют патентообладателю изготавливать, применять, предлагать к продаже, осуществлять реализацию, ввозить (вывозить) из страны запатентованный объект и осуществлять иные действия с ним, согласно законодательству.

В данном рейтинге по показателю эффективности вложений в R&D лидируют две компании из США: Celgene Corp (0,23) и Bristol-Mayers Squibb (0,22). Для сравнения у биотехнологической компании Vertex из США, входящей в 15 самых эффективных компаний на Standart&Poor,s 500, эффективность достигает 0,81 патент на \$1 млн вложений. Среднее значение данного показателя составило 0,11, как у компаний Pfizer и Novo Nord-

isk. Это означает, что стоимость одного патента в современных биотехнологических исследованиях и разработках у крупнейших компаний примерно равно \$10 млн. Выше среднего показателя эффективностью характеризуются также четыре компании из США: AbbVie (0,12), Biogen (0,13), Gilead Sciences (0,16) и Regeneron Pharm (0,16). Минимальное (0,05) значение отмечено у компаний Novartis и Ely Lilly. Более высокая эффективность вложений в R&D установлена у корпораций из США (в среднем 0,13), чем у компаний из ЕС (в среднем 0,09).

Главной областью исследований и развития инвестиций лидера рейтинга по размерам вложений в R&D компании Roche (www.roche.com) остается онкология и продвижение иммунотерапевтических методов лечения. Эта деятельность увеличилась также в области иммунологии, разработки программ лечения аутоиммунных и острых респираторных заболеваний (астмы, воспалительных заболеваний кишечника, идиопатического легочного фиброза, ревматоидного артрита, системной склеродермии и др.). Большие затраты идут на лицензирование новых технологий диагностики и лечения, разработки оборудования и инновационных биотехнологических лекарственных препаратов. При их производстве используются живые генетически модифицированные клетки бактерий и грибов, а также более сложно организованные клетки млекопитающих. Высокая чувствительность биотехнологических ингредиентов обуславливает необходимость выпуска их в форме растворов для инъекций. В виду того, что используемые активные клетки требуют особых жестко контролируемых условий, то необходимо применение специального высокотехнологического оборудования, которое ими же и создается.

Таким образом, биотехнологические компании из США и ЕС верхнего эшелона отчисляют значительные суммы в R&D, оцениваемые до \$10 млрд в год от одной корпорации, и отличаются высокой эффективностью до 0,23 патента на \$1 млн вложений. Средняя стоимость одного патента в современных биотехнологических исследованиях и разработках примерно равно \$10 млн. Масштабы R&D могут указывать на перспективу дальнейшего лидирующего развития в области современной биотехнологии и биоэкономики.

¹ Сидоров А.А. Крупнейшие компании мировой биоиндустрии // Региональное развитие. 2016. № 3 (15).

² Сидоров А.А. Глобальные тенденции развития биотехнологии и биоэкономики // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 19-22.

³ Сидоров А.А. Экологическая биотехнология и основные направления ее развития // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Ч. 3. С. 166-168.

⁴ Сидоров А.А. Межгосударственное сотрудничество стран ЕАЭС в развитии биотехнологии и биоэкономики // Россия - Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1. Самара, 2016. URL: <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/02/Sidorov.pdf>.

⁵ Сидоров А.А. Основные стадии или этапы развития биотехнологических кластеров // Региональное развитие. 2016. № 3 (15).

⁶ Сидоров А.А. Состояние и перспективы развития биотехнологических кластеров в РФ // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 22- 25.

⁷ Сидоров А.А. Выдающиеся результаты деятельности лидеров мировой биоэкономики // Региональное развитие. 2016. № 1 (13).

⁸ Измайлов А.М., Стрельцов А.В. Системный подход к повышению конкурентоспособности предприятий фармацевтической промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7. С. 27-29.

HIGH-RATING ON INVESTMENTS IN RESEARCHES AND DEVELOPMENTS (R&D) OF BIOTECHNOLOGICAL CORPORATIONS

© 2016 Sidorov Aleksandr Arkadyevich

Doctor of Biological Sciences, Professor

© 2016 Mikhaylova Daria Stanislavovna

Student

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Keywords: biotechnology, biotechnological corporations, R&D.

The analysis of investments is provided to R&D 22 leader biotechnological corporations among which there are 11 companies from the USA, 7 - from the EU (on two of Switzerland and Great Britain, on one of France, Denmark and Germany) and 4 companies from Japan. The amounts of researches and developments are estimated to \$10 billion a year from one corporation, and efficiency of investments in R&D reaches 0,23 patents for \$1 million.

УДК 663.11

ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ В БИОТЕХНОЛОГИИ США

© 2016 Сидоров Александр Аркадьевич

доктор биологических наук, профессор

© 2016 Саблина Анастасия Алексеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sidorov120559@yandex.ru, nastya.sablina.anastasiya@mail.ru

Ключевые слова: венчурные фонды, биотехнология.

Проведен анализ деятельности 109 венчурных фондов в области биотехнологии США, география их размещения, общий объем инвестиций, число компаний и сделок, размер средней сделки, средняя величина инвестиции в компанию. Показан ТОП-11 венчурных фондов с общим объемом инвестиций более 100 млн долл. каждой из них.

Использование биотехнологии выступает ключевым вектором развития мировой экономики¹. В последнее десятилетие формируются новые крупные ее направления², развивается межгосударственное и международное сотрудничество³, создаются многочисленные и равноуровневые кластеры⁴. В США за долгие годы сложилась стройная система биоэкономики с крупнейшими капиталами⁵ и высокими показателями развития⁶.

Венчурный капитал, как отрасль, возникла в Соединенных Штатах, и американские фирмы традиционно являются крупнейшими участниками венчурных сделок, включая биотехнологические. Венчурный капитал был использован в качестве инструмента экономического развития в различных регионах мира. Он играет позитивную роль в облегчении доступа к финансированию для малых и средних предприятий, для которых в большинстве случаев недоступно получение банковских кредитов. Главной задачей венчурных фондов выступает поддержка на ранних этапах инноваций предпринимателей и ученых. Опыт их деятельности в условиях ограниченности государственных средств на научные разработки и внедрение их в производство несомненно может оказать положительное влияние на развитие биотехнологий в России.

География размещения высокорейтинговых биотехнологических венчурных (109) фондов в США охватывает территорию 20 штатов с крайне неравномерным их распределением. От наличия всего по одному венчурному фонду в штатах: Индиана, Мэриленд, Луизиана, Висконсин, Мичиган и Колорадо. Максимальной их концентрацией (34 фонда) в штате Калифорния. Более десятка венчурных фондов находятся в штатах: Массачусетс (15) и Нью-Йорк (11). По четыре фонда работают в штатах: Пенсильвания, Иллинойс, Коннектикут, Миссури; по три фонда - Северная Каролина, Техас, Теннесси; по два фонда - Вашингтон, Нью Джерси и Флорида.

В совокупности общий объем инвестиций биотехнологических венчурных фондов в США составил около \$4,7 млрд в 2015 г. (табл. 1).

Таблица 1

Общая статистическая характеристика основных результатов деятельности биотехнологических венчурных фондов в США*

Статистические параметры	Общий объем инвестиций, млн. \$	Число, шт.		Средняя сделка, млн.\$	Средняя инвестиция в компанию, млн.\$
		компаний	сделок		
Сумма	4677,84	836	975	713,33	787,97
Среднее	42,92	7,7	8,9	6,54	7,23

* Расчеты по данным сайта <http://www.ivaao.com>.

Научные исследования и разработки были профинансированы в 836 компаниях и осуществлено 975 сделок. При этом один венчурный фонд в среднем выделил общий объем инвестиций в размере \$42,92 млн. Инвестировал средства примерно в 8 компаний в среднем \$7,23 млн в каждую, провел около 9 сделок со средней величиной сделки \$6,54 млн.

Максимально высокой (от \$33 млн до \$35 млн) средней сделкой и, соответственно, самой высокой средней инвестицией в компанию выделяются венчурные фирмы Vatera Healthcare Partners LLC и Chicago Pacific Founders Fund LP. Но они произвели за весь год всего одну инвестиционную операцию.

По общему объему инвестиций в области биотехнологии США лидирует 11 венчурных фондов с общим объемом инвестиций каждой из них более \$100 млн (табл. 2).

Таблица 2

ТОП лидеров биотехнологических венчурных фирм в США

NN п/п	Венчурная фирма, штат	Общий объем инвестиций, млн. \$	Число, шт.		Средняя сделка, млн.\$	Средняя ин- вестиция в компанию, млн.\$
			компаний	сделок		
1	New Enterprise Associates, Inc., California	207,36	23	28	7,41	9,02
2	F-Prime Capital Partners, Massachusetts	187,59	16	17	11,03	11,72
3	Third Rock Ventures LLC, Massachusetts	135,52	13	16	8,47	10,42
4	Sanofi-Genzyme BioVentures, Massachusetts	128,95	7	7	18,42	18,42
5	RA Capital Management LLC, Massachusetts	128,75	18	19	6,78	7,15
6	OrbiMed Advisors LLC, New York	125,35	20	23	5,45	6,27
7	Polaris Partners, Massachusetts	124,84	29	40	3,12	4,30
8	Flagship Ventures, Massachusetts	111,87	10	11	10,17	11,19
9	Deerfield Management Company LP, New York	108,34	14	16	6,77	7,74
10	Venrock Inc, California	106,32	12	13	8,18	8,86
11	Sofinnova Ventures Inc, California	101,22	13	16	6,33	7,79
	сумма	1466,11	175	206	92,13	102,88
	среднее	133,28	15,9	18,7	8,37	9,35

Если сравнить показатели 11 компаний верхнего эшелона (табл.2) с остальными 109 венчурными фирмами (табл.1), то получается, что их вклад (\$1466,11 млн) в общий объем инвестиций (\$4677,84 млн.) составляет 31%. Эти компании более чем в 2 раза превышают показатели остальных фондов по количеству сделок и инвестиций в компании, средний размер сделки и инвестиции в компанию при этом также у них больше, соответственно, на 28% и 29%.

Особенно выделяется венчурная фирма New Enterprise Associates, Inc. (NEA) с самым большим общим объемом инвестиций в размере \$207,36 млн. Она в развитие биотехнологии в 2015 г. вложила денежные средства в 26 компаний со средней величиной инвестиции в компанию \$9,02 млн, совершила 28 сделок со средней стоимостью в раз-

мере \$7,41 млн. NEA - частная компания, сосредотачивается на разнообразных инвестиционных этапах, начиная от посевной стадии и далее через стадии роста, по широкому спектру отраслей промышленности и здравоохранения (www.nea.com). Она считается одной из крупных в мире фирмой венчурного капитала, под ее управлением находятся активы с более чем \$18 млрд. Фирма со штаб - квартирой в городе Менло-Парк (Калифорния), и Вашингтоне (округ Колумбия), и имеет дополнительные офисы в Балтиморе, Бангалоре, Пекине, Бостоне, Мумбаи, Нью-Йорке и Шанхае. С момента своего основания в 1977 г. NEA инвестировала в более чем 650 компаний и совершила около 500 сделок.

Частная венчурная компания F-Prime Capital Partners, занимает по общему объему инвестиций (\$187,59 млн) вторую строчку таблицы. Это одна из крупнейших компаний по управлению активами в мире с более чем \$2 трлн была создана в 1946 г. (www.fprimecapital.com). В качестве материнской компании выступает знаменитый фонд Fidelity Investments. Среди ее достижений создание прорывных компаний в современных технологиях, включая биотехнологию, в том числе Atari, MCI, ROLM Corp., Alibaba, Ironwood Pharmaceuticals и Ultragenyx. Она имеет инвестиционные группы в Лондоне, Шанхае, Пекине, Гонконге, Токио и Мумбаи. Ориентируется на поддержку предпринимателей и ученых в области биомедицины и биофармации как на начальных стадиях, так и на всех остальных, особенно в сфере внедрения IT в биотехнологию.

В биокорпорациях существенное влияние оказывает системный подход, соблюдение которого характерно в производственной и иной деятельности для поддержания конкурентоспособности⁷.

Таким образом, высокорейтинговые биотехнологические венчурные (109) фонды в США охватывает территорию 20 штатов с максимальным (34) их присутствием в штате Калифорния. В совокупности общий объем инвестиций в 2015 г. составил около \$4,7 млрд., профинансированы 836 компаний и осуществлено 975 сделок. Средний размер сделки \$6,54 млн, средняя инвестиция в компанию \$7,23 млн. По общему объему инвестиций лидирует 11 венчурных фондов с общим объемом инвестиций каждой из них более \$100 млн, вклад их достигает 31% от остальных. Они более чем в 2 раза превосходят по количеству сделок и инвестиций в компании, а также на 28-29% по среднему размеру сделки и величине инвестиции в компанию.

¹ Сидоров А.А. Глобальные тенденции развития биотехнологии и биоэкономики // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 19-22.

² Сидоров А.А. Экологическая биотехнология и основные направления ее развития // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Ч. 3. С. 166-168.

³ Сидоров А.А. Межгосударственное сотрудничество стран ЕАЭС в развитии биотехнологии и биоэкономики // Россия - Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1. Самара, 2016. URL: <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/02/Sidorov.pdf>.

⁴ Сидоров А.А. Состояние и перспективы развития биотехнологических кластеров в РФ // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 22-25;

Сидоров А.А. Основные стадии или этапы развития биотехнологических кластеров // Региональное развитие. 2016. № 3 (15).

⁵ Сидоров А.А. Крупнейшие компании мировой биоиндустрии // Региональное развитие. 2016. № 3 (15).

⁶ Сидоров А.А. Выдающиеся результаты деятельности лидеров мировой биоэкономики // Региональное развитие. 2016. № 1 (13).

⁷ Измайлов А.М., Стрельцов А.В. Системный подход к повышению конкурентоспособности предприятий фармацевтической промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7. С. 27-29.

VENTURE FUNDS IN BIOTECHNOLOGY OF THE USA

© 2016 Sidorov Aleksandr Arkadyevich

Doctor of Biological Sciences, Professor

© 2016 Sablina Anastasiya Alekseevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: sidorov120559@yandex.ru, nastya.sablina.anastasiya@mail.ru

Keywords: venture funds, biotechnology.

The analysis of activities of 109 venture funds in the field of biotechnology of the USA, geography of their placement, total amount of investments, number of the companies and transactions, the size of the average transaction, average size of investment into the company is carried out. It is shown TOP-11 venture funds with a total amount of investments more than \$100 million of each of them.

УДК 311.2

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

© 2016 Смолина Екатерина Станиславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Серёмина Регина Николаевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekaterinsmolin@yandex.ru, regina-seryomina@mail.ru

Ключевые слова: таможня, таможенные платежи, факторы влияния.

Рассматриваются ключевые аспекты процедуры уплаты таможенных платежей, указываются факторы, влияющие на процесс формирования указанных платежей.

При перемещении товаров и средств транспорта через таможенную границу страны крайне важную роль демонстрирует расчет величины таможенных платежей. Произ-

ведение вычисления и взимание таможенных платежей - одни из основополагающих функций органов таможи, тесно связанных с формированием федерального бюджета.

Важно подчеркнуть, что в настоящий период доходы, поступающие от таможенной службы Российской Федерации, составляют около 50% совокупных поступлений в бюджет страны. Основополагающая часть данных перечислений подразумевает под собой таможенные платежи, уплачиваемые участниками деятельности внешнеэкономического масштаба по совершенным ими международным сделкам. Прочее - это таможенные платежи, сформированные в результате перемещения товаров и средств транспорта физическими лицами. Несмотря на тот факт, что таможенным платежам, взимаемым с физических лиц, ФТС России придает не столь существенное значение, они могут иметь размеры, ощутимые для увеличения бюджета страны.

Одним из ключевых элементов статистического анализа таможенных платежей выступает совокупность влияющих на них факторов. Под фактором традиционно понимают причину, движущую силу какого-нибудь процесса, идентифицирующую его характер или же отдельные его черты¹. Относительно таможенных платежей фактором правильно считать источник воздействия, отражающийся на значении показателей таможенных платежей.

Принимая во внимание сложный и многосторонний анализ влияния всего комплекса факторов при образовании таможенных платежей, обобщив существующие подходы, целесообразно предложить классификацию факторов по степени влияния на формирование таможенных платежей² (табл. 1). Важно подчеркнуть, что в упоминаемой классификации факторы внутри каждой группы указаны в порядке уменьшения их по степени значимости.

Таблица 1

Факторы формирования таможенных платежей в обороте внешнеторгового масштаба

Факторы непосредственного влияния на величину таможенных платежей	Факторы опосредованного влияния на таможенные платежи через импортный объем	Человеческий фактор через ошибки в определении кода товара, страны происхождения, таможенной стоимости
<ul style="list-style-type: none"> - объем импорта (по стоимости); - товарная структура внешнеторгового потока; - размеры ставок таможенных платежей; - льготы; - физический объем импорта; - географическая структура оборота внешнеторгового масштаба; - состав инструментов таможенного регулирования; - уклонения; - физический экспортный объем; - сезонные временные колебания поступления таможенных платежей 	<ul style="list-style-type: none"> - ставки по видам платежей; - цены товаров на внутреннем рынке; - состав инструментов таможенного регулирования; - политическая обстановка в стране; - индекс деловой активности внутри страны и за ее пределами 	<ul style="list-style-type: none"> - квалификация кадров по уровню таможенной стоимости; - квалификация кадров по формату кода товаров; - недобросовестность сотрудников по идентификации таможенной стоимости; - недобросовестность декларантов по заявлению таможенной стоимости; - глубина экспертизы в идентификации таможенной стоимости

Все имеющиеся классификации факторов образования таможенных платежей подразумевают исключительно те обстоятельства, которые влияют на собираемость тамо-

женных платежей во внешнеторговом обороте. Не принимая во внимание тот факт, что таможенные платежи, собираемые с физических лиц, занимают незначительный удельный вес в совокупном объеме таможенных платежей, надобность их учета объясняется увеличивающимся с каждым годом потоком физических лиц, которые следуют через таможенную границу во всевозможных целях.

В академической литературе нет классификации факторов, имеющих влияние на собираемость таможенных платежей, взимаемых с физических лиц. Подвергая анализу факторы, влияющие на образование таможенных платежей в обороте внешнеторгового масштаба, и предложенные классификации, не будет лишним представить классификацию факторов формирования таможенных платежей, собираемых с физических лиц (табл. 2).

Таблица 2

Факторы собираемости таможенных платежей с физических лиц

Внешние факторы		Внутренние факторы
Факторы непосредственного влияния собираемости таможенных платежей с физических лиц	Факторы опосредованного влияния собираемости таможенных платежей с физических лиц	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Совокупное количество въезжающих в страну и выезжающих из страны физических лиц 2. Стоимостной экспортный и импортный объем 3. Физический экспортный и импортный объем 4. Товарная структура 5. Уровень ставок таможенных пошлин, налогов 6. Льготы уплате таможенных пошлин 7. Географическая направленность 8. Состав инструментов таможенного регулирования 9. Уклонение от уплаты таможенных платежей 10. Сезонные флуктуации поступлений таможенных платежей 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ставки по видам платежей 2. Цены товаров на внутреннем рынке 3. Политическая и экономическая ситуация в стране и в мире 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Факторы деятельности физических лиц: <ul style="list-style-type: none"> - недобросовестность физических лиц при перемещении товаров; - недобросовестность физических лиц при декларировании товаров. 2. Факторы деятельности таможенных органов: <ul style="list-style-type: none"> - квалификация и профессиональная подготовка должностных лиц таможни; - недобросовестность должностных лиц органов таможни; - глубина проводимых мероприятий органами таможенной службы.

Разделение факторов на внешние и внутренние зависит от того, как и что оказывает влияние на тот или иной фактор. Так, среди внешних факторов выделяются факторы, которые прямо и косвенно влияют на собираемость таможенных платежей с физических лиц. Внутренние факторы - это факторы, которые действуют внутри таможенной системы, на которые руководство может повлиять с целью достижения необходимых результатов.

Оценка влияния внутренних факторов на формирование таможенных платежей, взимаемых с физических лиц, является достаточно трудоемким процессом, поскольку по внутренним факторам отсутствуют количественные показатели.

Наибольшее воздействие на формирование таможенных платежей, взимаемых с физических лиц, оказывают следующие факторы:

- общее количество въезжающих в страну и выезжающих из страны физических лиц;
- стоимостной объем экспорта и импорта товаров;
- физический объем экспорта и импорта;
- уровень ставок таможенных пошлин, налогов;
- льготы по уплате таможенных пошлин;
- уклонение от уплаты таможенных платежей.

Общее количество перемещений физических лиц непосредственно воздействует на размер таможенных платежей. При этом в большей степени влияние оказывает количество физических лиц, въезжающих в страну, так как на экспорт товаров физическими лицами существует освобождение от уплаты таможенных платежей.

Стоимостной и физический объем экспорта и импорта товаров, перемещаемых физическими лицами важен с той позиции, что таможенное регулирование перемещения товаров физическими лицами предполагает установление стоимостных, количественных и весовых норм беспошлинного ввоза товаров, при превышении указанных норм подлежат уплате таможенные пошлины по единым ставкам. Соответственно, чем больше такого рода превышений, тем большее количество таможенных платежей поступит в федеральный бюджет.

Уровень ставок таможенных платежей, как один из основных факторов, влияющих на собираемость таможенных платежей с физических лиц, ярко проявляется в единых ставках на легковые автомобили. "Союзные" ставки таможенных пошлин на легковые автомобили для личного пользования установлены на основе российских единых ставок, которые были увеличены в 2009 году в связи с необходимостью поддержки отечественной автомобильной промышленности из-за существовавшего мирового финансового кризиса. Уровень тех ставок был выше предыдущих, что привело к значительному сокращению общего количества ввозимых физическими лицами автомобилей, а соответственно, и к уменьшению сумм взимаемых таможенных платежей. Кроме этого, единые ставки таможенных пошлин на легковые автомобили для личного пользования, установленные в Таможенном союзе, оказались выше тех, которые действовали в Республике Беларусь и Республике Казахстан приблизительно на 90%.

Немаловажным фактором, который влияет на собираемость таможенных платежей с физических лиц, является возможность предоставления льгот по уплате таможенных платежей. В современное время установлены некоторые категории физических лиц, которым могут быть предоставлены льготы по уплате таможенных платежей, например: беженцы и вынужденные переселенцы; лица, переселяющиеся на постоянное место жительства (ПМЖ); участники Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом, и членами их семей, совместно переселяющимися на ПМЖ.

Следовательно, общее количество льгот, предоставленных физическим лицам при перемещении ими товаров для личного пользования, непосредственно влияет на формирование таможенных платежей.

Недобросовестность физических лиц, перемещающих товары для личного пользования, выражающаяся в неполном или недостоверном декларировании товаров, занижении таможенной стоимости товаров, непредставлении необходимых документов в таможенный орган, то есть сознательное уклонение от уплаты таможенных платежей

выступает важнейшим фактором, который влияет на формирование таможенных платежей и перечисление их в федеральных бюджет³. Увеличение подобного рода нарушений повлечет за собой значительное непоступление причитающихся уплате таможенных платежей в государственный бюджет⁴.

Итак, существует множество факторов, которые влияют на собираемость таможенных платежей с физических лиц, перемещающих товары для личного пользования через таможенную границу⁵. Классификация факторов формирования таможенных платежей в неторговом обороте в полной мере отражает те обстоятельства, от которых зависит полнота выполнения таможенными органами фискальных функций, то есть пополнения федерального бюджета⁶. Каждый из названных факторов может проявляться в большей или меньшей степени, но в совокупности они оказывают наибольшее воздействие на процесс взимания таможенных платежей.

¹ Большая советская энциклопедия : в 30 т. М. : Сов. энцикл., 1969–1978.

² Петров Ю.М. Разработка методологии статистического анализа и прогнозирования поступлений таможенных платежей в федеральный бюджет // Отчет о НИР / отв. исп. Т.А. Крутова, РТА. М., 1998.

³ Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Структура информационно-знаниевой экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 70-73.

⁴ Въезд иностранных граждан в Россию (по целям поездки), 2011. URL: <http://www.gks.ru>.

⁵ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А. Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах в условиях глобализации и развития информационно-знаниевой экономики : моногр. по материалам Регион. площадки V Всерос. фестиваля науки. Самара, 2015.

⁶ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 77-83.

FACTORS OF FORMATION OF CUSTOMS PAYMENTS

© 2016 Smolina Ekaterina Stanislavovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Seryomina Regina Nikolaevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: ekaterinsmolin@yandex.ru, regina-seryomina@mail.ru

Keywords: customs, customs fees, the impact of factors.

The article is about the key aspects of the procedure for payment of customs payments and identifies factors that influence the process of the formation of these payments.

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ

© 2016 Соловьев Дмитрий Петрович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: solo_d@mail.ru

Ключевые слова: управление персоналом, эффективность расходов на персонал.

Определена цель управления персоналом, предложены показатели эффективности расходов на персонал, анализируются колебания показателей на разных этапах экономического цикла.

Преобладающие сегодня откровенно прагматические концепции управления персоналом требуют, чтобы подход к каждому человеку в производстве и управлении определялся экономическими критериями, в частности: расходы, "вложенные в человека" (начиная от расходов по его найму, подготовке и переподготовке и кончая расходами по созданию надлежащих условий труда), должны неизменно окупаться и в долгосрочном аспекте приносить прибыль. Эти требования реализуются с помощью показателей эффективности расходов на персонал.

К сожалению, отечественные менеджеры по персоналу, работающие в небольших фирмах, как правило, не интересуются эффективностью расходов на персонал в своих организациях. Между тем, по мнению современного гуру американского HR-менеджмента Дж. Салливана именно отдача от расходов на персонал (Overall Workforce Productivity) является главным показателем управления персоналом в крупных организациях¹. Тот факт, что менеджеры по персоналу не осознают значение роста эффективности для бизнеса, объясняет пренебрежительное отношение к ним со стороны руководителей фирм. Для собственников и руководителей бизнеса рост эффективности - стратегическая цель. Поэтому им скучно и неинтересно общаться с теми руководителями подразделений, которые не понимают необходимость повышать эффективность расходов и не могут с помощью экономических показателей обосновать предлагаемые мероприятия.

Как в развитых странах, так в последние годы и в России используется ряд показателей общей эффективности затрат на персонал

Одним из таких показателей является *отдача от одного рубля затрат на персонал*. Иногда его еще называют "зарплатопроизводительность". Показатель рассчитывается как частное от деления добавленной стоимости за период на затраты персонал за тот же период. Корректным будет и расчет, если в знаменателе формулы будет сумма расходов на вознаграждение персонала за период. Оба показателя являются относительно новыми для российских организаций. Они пригодны как для сравнительного анализа так и для исследования в динамике. По данным исследования консультантов российского офиса PwC на каждый рубль, потраченный в 2012 г. работодателями на вознаграждение сотрудников, компании получили в среднем всего 1,92 руб. добавленной

стоимости². В 2011 г. этот показатель был существенно больше - 2,55 руб. Ниже 2 за последние пять лет этот показатель снижался лишь сразу после кризиса 2008 г. Причины такой динамики выясняются с помощью других показателей.

Эффективность расходов на персонал может быть охарактеризована с помощью показателя, обратного предыдущему - *затраты на персонал в расчете на один рубль продукции (работ, услуг)* или *удельные затраты на персонал*. Этот показатель напоминает давно используемый российскими аналитиками показатель "затраты по заработной плате на рубль продукции". Данный показатель может быть исчислен и в процентах. Тогда он будет характеризовать долю затрат на персонал в выручке. Также, как и в предыдущем случае, вместо затрат на персонал в расчетах можно использовать затраты на вознаграждение сотрудников. В таком варианте показатель называют иногда "зарплатоёмкость". В настоящее время уже имеется опыт использования показателя "удельные затраты на персонал (labor cost, затраты на персонал для производства продукции на 1 долл.)" для оценки деятельности директора по персоналу за календарный период³. Удельные затраты на персонал в динамике должны сокращаться. Однако в анализе нужно учитывать, что какие-то бизнес-процессы могут быть отданы сторонним организациям на аутсорсинг. В этом случае удельные затраты на персонал сократятся, но себестоимость может остаться неизменной.

Удельные затраты на персонал целесообразно рассчитывать не только по всем сотрудникам, но и по категориям персонала. Исследование динамики рассчитанных показателей позволяет иной раз выявить интересные тенденции. Например, при снижении объемов продаж в организации наблюдается: 1) рост доли расходов на руководящий персонал в объеме реализации, 2) падение доли расходов на рядовых сотрудников в объеме реализации.

Третий показатель, характеризующий эффективность расходов на персонал, это *рентабельность расходов на персонал*. Показатель рассчитывается делением валовой прибыли (разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг) на расходы на персонал. Западные аналитики рассматривают данный показатель как балансовый результат расходов на персонал⁴. Показатель особенно актуален для компаний, заинтересованных не в росте объема производства продукции (работ, услуг), а в снижении издержек.

В дополнение к приведенным основным показателям могут быть рассчитаны дополнительные, производные. Речь идет о полноте учета затрат на персонал. В аналитических целях можно, например, рассчитать такой показатель как отдача от одного рубля расходов на рабочих или рентабельность расходов на содержание службы управления персоналом и т.д.

Аналитическую ценность имеет показатель отдачи от одного рубля расходов на персонал, представленный как соотношение затрат на персонал в расчете на один отработанный человеко-час и среднечасовой выработки. Данную зависимость можно получить, если числитель и знаменатель формулы расчета отдачи от одного рубля расходов на персонал разделить на отработанные человеко-часы. Появляется возможность исследовать связи между следующими переменными:

- среднечасовая выработка (производительность труда);
- почасовые расходы на персонал;

- отдача от одного рубля расходов на персонал.

Из опыта исследования зависимостей указанных показателей можно сделать несколько выводов.

Во-первых, очевидно, что высокая производительность труда хотя и необходимая, но еще недостаточная предпосылка высокой отдачи и высокой рентабельности расходов на персонал. И наоборот, несмотря на высокую рентабельность и отдачу от расходов на персонал, в организации может быть относительно низкая производительность труда. Расчеты профессора СГЭУ В.А.Вайсбурда показали, что в 2011 году валовой национальный доход (ВНД) на одного занятого в Российской Федерации составлял 31,2% от аналогичного показателя в США. Одновременно ВНД на \$1 заработной платы в Российской Федерации был в 1,7 раза выше, чем в США. Очевидно, что это является следствием низкого удельного веса затрат на персонал в добавленной стоимости в организациях Российской Федерации.

Во-вторых, с увеличением почасовых расходов на персонал, при снижающейся производительности труда и ухудшающейся рентабельности расходов на персонал усиливается необходимость рационализации управления персоналом.

В-третьих, при неизменной величине почасового вознаграждения удельные издержки на персонал обратно пропорциональны изменению производительности труда.

Последнее обстоятельство определяет скромное значение традиционного для социалистической экономики показателя производительности труда. Анализ опыта развитых капиталистических стран показывает, что к изучению тенденций производительности труда зарубежные экономисты проявляют интерес только в периоды снижения объемов производства (работ, услуг) и инфляции.

В ходе оценки управления персоналом необходимо учитывать влияние внешних (по отношению к компаниям) факторов на показатель удельных расходов на персонал (затраты на персонал в расчете на один рубль продукции). В частности, установлено, что на протяжении экономического цикла колебания удельных затрат на персонал довольно точно отражают изменения производительности труда вследствие запаздывания циклических колебаний расходов по заработной плате.

В фазе подъема экономического цикла, когда производительность труда растет, удельные расходы на персонал снижаются или их рост замедляется в зависимости от изменения расходов по заработной плате.

С выходом из фазы быстрого подъема и вступления в пору "зрелости" прирост производительности труда замедляется и удельные расходы на персонал повышаются быстрее.

С началом спада объем продукции (работ, услуг) сокращается и производительность труда обычно снижается, в результате чего увеличение удельных расходов на персонал ускоряется.

Вблизи низшей точки цикла сокращение деловой активности продолжается, давление возрастающих издержек ведет к сокращению занятости и числа оплачиваемых человеко-часов. При этом удельные расходы на персонал повышаются медленнее.

С началом оживления наблюдается новый быстрый рост производительности труда и сокращение удельных расходов на персонал.

Таким образом, в период экономических кризисов происходит рост удельных расходов на персонал. Остановить эту тенденцию можно сократив занятость и число оплачиваемых человеко-часов. В период оживления происходит сокращение удельных расходов на персонал или замедление их роста. Действующее законодательство ограничивает возможности быстрого сокращения расходов на персонал во всех странах. Так немецкие ученые утверждают: "Если принять во внимание, например, особенности действующего в Германии законодательства и тарифных договоров, затраты на персонал как минимум в кратчайшей перспективе являются постоянными. Это ограничивает возможности их резкого сокращения в короткие сроки. Сокращение штатов в короткий срок во многих случаях невозможно из-за законов о защите от увольнений, так что при сокращении объема заказов часто бывают неизбежны затраты, связанные с неиспользованием персонала"⁵. Таким образом, на коротком отрезке времени все расходы на персонал на европейских предприятиях можно считать постоянными. Российское законодательство также защищает интересы наемных работников и сокращение штатов возможно у нас только по истечении двух месяцев после уведомления об этом увольняемых работников.

¹ Sullivan J. What Are the Best HR Metrics for a Large Organization? URL: <https://drjohnsullivan.com/articles/what-are-the-best-hr-metrics-for-a-large-organization>.

² Затраты не дают отдачи. URL: <http://www.vedomosti.ru/career/news/15150771/zatraty-nedayut-otdachi?full#cut>.

³ Карпов А. HR-служба как бизнес-партнер. URL: <http://hriga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1679>.

⁴ Экономика промышленности за рубежом: вопросы измерения эффективности производства (сборник статей) : пер. с англ. и нем. / сост. и науч ред. А.Н. Федотов. М. : Экономика, 1979. С. 128.

⁵ Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / под науч. ред. Р. Марра, Г. Шмидта. М. : Изд-во МГУ, 1997. С. 92.

EVALUATION METHODOLOGY FOR THE STAFF COSTS

© 2016 Solovyov Dmitry Petrovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: solo_d@mail.ru

Keywords: personnel management, the effectiveness of staff costs.

Determine the purpose of personnel management, proposed performance indicators for staff costs, analyzes the fluctuations of indicators at different stages of the economic cycle.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СКЛАДИРОВАНИЕМ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2016 Сулейменов Ильдар Нургалиевич

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: twinnpigs@gmail.com

Ключевые слова: складирование, розничная торговля, кросс-докинг, pick-by-line.

Выявлено значение применения современных логистических подходов к управлению процессами хранения товарных запасов розничных предприятий. Проанализированы возможности применения технологии кросс-докинга, подробно рассмотрена технология распределения товарных запасов pick-by-line, выявлены ее возможности и недостатки.

В настоящее время для большинства компаний, занятых в сфере розничной торговли, все большее значение получают возможности сокращения издержек товародвижения при сохранении приемлемого для массового потребителя качества обслуживания. Розничная торговля выступает важной составной частью экономики любого региона. Объемы розничных продаж и занятость в сфере розничной торговли - это важные экономические показатели. Уровень организации ритейла в значительной мере определяет качество жизни населения, а изменения в розничной торговле, как правило, зеркально отражают общие тенденции развития региона и всей страны в целом¹.

Неизбежной составляющей логистических издержек для торгового предприятия являются затраты на складирование товаров. Складирование - это логистическая операция, функция которой заключается в сохранении необходимого уровня товарных запасов участниками логистического канала в ходе товародвижения. Складирование призвано обеспечить наличие необходимого количества товаров, их рациональное размещение, учет, контроль и своевременное обновление.

В современной экономике движение товарных потоков от производителя к потребителю в качестве обязательного элемента логистической цепи включает, как правило, один или несколько распределительных центров. Практическими расчетами установлено, что непосредственная доставка товаров от производителей до розничной торговли является неэффективной, поэтому распределительные центры выступают в роли буфера, где товары собираются и затем отправляются получателям дробными партиями².

Распространенным подходом к организации хранения товарных запасов в логистической цепи, используемой торговым предприятием, является привлечение логистических посредников. В настоящее время, доля логистического аутсорсинга в России оценивается в 20%. При этом в развитых странах Запада значение этого показателя достигает 40-50%. В России передача логистических услуг на аутсорсинг в основном ограничивается транспортной логистикой, тогда как во всем мире данная услуга затрагивает управление запасами и цепью поставок в целом³.

Важное значение имеют риски, связанные с возможностью неэффективного управления. При использовании аутсорсинга управление логистическими операциями остается сложной задачей. В некоторых случаях требования к профессионализму менеджеров, управляющих организацией взаимодействия с провайдерами логистических услуг, оказываются даже более высокими. Компания должна постоянно отслеживать все изменения в организации деятельности третьей стороны, знать ее финансовое состояние, учитывать изменения в организационной структуре, составе персонала и иметь четкое понимание того, как осуществляются все работы, переданные на аутсорсинг⁴.

При самостоятельном управлении процессами складирования компания для сокращения издержек должна использовать современные технологии организации движения товарных запасов, а также уделять серьезное внимание модернизации системы управления.

Все большее значение в последние годы для торговых предприятий получает использование информационных технологий для развития собственного складского хозяйства. Приобретение и внедрение в работу современных программных средств, в равной степени как и автоматизация складского процесса помогают торговым предприятиям увеличивать прибыль, дают возможность операторам склада быстрее реагировать на изменения и оценить результаты текущей деятельности в режиме онлайн и в самых разных условиях внешней среды.

В последние годы с развитием торговых сетей по всей России большое распространение получает такая современная логистическая технология, как кросс-докинг. Предприятия, осуществляющие оптовую и розничную торговлю, все чаще используют особую разновидность кросс-докинга - технологию *pick-by-line* (в переводе с английского - "подбор по линии"). Применение данной технологии позволяет предприятию быстро обрабатывать груз в момент поступления, что имеет особое значение при работе со скоропортящимися товарами.

Технология *pick-by-line* применима в тех случаях, когда поступающий на склад товар может быть четко разграничить по признаку предназначения еще на входе на склад. Товары, поступающие на распределительный склад от разных поставщиков, минуя размещение и нахождение в хоне долговременного хранения, сразу разгружаются в ячейки формирования заказа для конкретного клиента⁵.

Для реализации такого вида кросс-докинга, как *pick-by-line*, необходимо предварительно обеспечить выполнение некоторых технологических требований. нужно выполнить ряд технологических требований. Следует отметить, что, хотя данная технология является высокоэффективной и экономически выгодной, с точки зрения организационных требований она является достаточно сложной разновидностью кросс-докинга. Обязательным условием внедрения технологии *pick-by-line* является возможность быстрой обработки товаров, а также использование всеми поставщиками стандартных документов и типов упаковок.

Преимуществом подобной технологии является возможность работать с различными магазинами без расширения складских площадей непосредственно на территории торговых предприятий. Внедрение данной технологии в процесс управления материальным потоком, проходящим от производителя к розничному магазину, предоставляет всем участникам логистического канала конкурентное преимущество перед компаниями, не использующими возможности кросс-докинга. Эта технология сокращает складские издержки и обеспечивает снижение общего уровня логистических затрат, что является особенно важным в современных экономических условиях.

¹ Агафонова А.Н., Федоренко Р.В. Развитие информационно-логистической инфраструктуры как фактор активизации региональной розничной торговли // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 10 (108). С. 109-112.

² Мухаметзянова Л.Х. Тенденции развития систем распределения товаров // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 3 (113). С. 66-70.

³ Динукова О.А., Жирнова А.О. Использование логистического подхода к организации грузовых перевозок // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 97-100.

⁴ Федоренко Р.В. Риски логистического аутсорсинга // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 4 (36). С. 127-131.

⁵ Полешук К.Н. Сравнительный анализ складских технологий // Логистические системы в глобальной экономике. 2015. № 5. С. 323-326.

LOGISTICS APPROACHES TO MANAGING STORAGE IN THE RETAIL SECTOR

© 2016 Suleimenov Ildar Nurgalievich
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: twinnpigs@gmail.com

Keywords: warehousing, retail, cross-docking, pick-by-line.

It revealed the value of the use of modern logistics management approaches processes storage inventories retailers. The possibility of using cross-docking technology, discussed in detail the technology of distribution of goods, of inventories pick-by-line, revealed its possibilities and limitations.

УДК 338.4:621

ОСНОВНЫЕ РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОТЕЧЕСТВЕННОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

© 2016 Татарских Борис Яковлевич
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: oisrpp@mail.ru

Ключевые слова: резервы, потенциал, технологический потенциал, машиностроение.

Рассматриваются основные резервы повышения технологического потенциала в отечественном машиностроении.

В машиностроении в условиях НТП, являясь главным "нематериальным" элементом современного машиностроительного производства технологии все в большей мере "приспосабливаются" к уровню энергетической базы - основе современного производст-

ва. Но часто, значение технологии в комплексе генеральных направлений развития производительных сил в нашей экономической литературе недооценивается. В специальной литературе технология как соединение орудий труда, техники с предметами труда, как совокупность методов воздействия на предметы труда всегда отождествляется с техникой, поскольку, как полагают многие специалисты любой технологический процесс определяется системой технических средств. Применение, прогрессивных технологических процессов на основе непосредственного воздействия электроэнергии на предмет труда привело к созданию принципиально новых орудий труда на основе использования теории концентрации энергоносителей. В машиностроении в последние годы получают развитие комбинированные технологии, включающие пластическое формообразование материала механическим воздействием с одновременным применением энергоносителей высокой плотности. В отрасли под влиянием научно-технического прогресса все чаще рабочим инструментом служат магнитные и электрические поля, излучения, электромагнитные волны, электроискровые разряды. Для финишных операций это направление развития средств труда в перспективе 15-20 лет может стать определяющим. В отрасли такие виды обработки металлов, как показывают данные, лимитируются не энергией, а отсутствием необходимого оборудования, что с экономической точки зрения имеет особое значение. Производственно-технологический потенциал машиностроительных предприятий будет определяться, особым потенциалом орудий труда, использующих прогрессивные энергоносители, которые непосредственно оказывают воздействие на обрабатываемые материалы. Во многом это определяется особой концентрацией энергоносителей практически, отсутствием потерь при их применении и значительным техническим эффектом (особенно в заготовительных производствах).

Сейчас в машиностроении все в большей мере, технические параметры машин, применяемых в сфере механической обработки по методу стружкосъема, снижают темпы развития многих прогрессивных орудий труда в силу ряда конструктивных недостатков, недоучета всего многообразия локальных факторов эксплуатации такого оборудования в ведущих цехах предприятий отрасли

Есть, однако, многочисленные примеры, когда оборудование, производимое на основе последних достижений науки и техники, имеет высокие технико-экономические показатели их качества. Однако, в этой связи можно говорить лишь о преимущественно эволюционном характере развития технологий и в целом производственного аппарата в машиностроении. Исследования показывают, что даже значительные усовершенствования механических орудий труда не заменяет главных принципов технологии обработки материалов. Однако, в отличие от механических, способы обработки материалов электричеством основаны на непосредственном воздействии электричества на обрабатываемый материал, что ускоряет процессы механизации и автоматизации производства. Физической основой этого является универсальность электрической энергии как с точки зрения ее делимости, так и возможности к преобразованиям в процессе обработки материала (например, возможность получения и использования в низко-, средне- и высокотемпературных процессах). Системное углубление электрификации приводит к разнообразию способов непосредственного использования энергии. В МК в последние годы происходят качественные преобразования электротехнологий в связи с заменой во многих процессах механического воздействия на предмет труда физико-химическим воздейст-

вием (магнито-импульсные явления, электрогидравлический эффект, ультразвук и т.д.). Новые технологические методы "предъявляют" новые требования к орудиям труда, предметам труда, производственным помещениям. В МК появление новых материалов во многих случаях приводит к новым способам их обработки принципиально новыми орудиями труда особого рода на основе выявления все новых качеств различных параметров использования электрической энергии. Совершенствуя принципы обработки, вытесняя устаревшие механические методы обработки, новые технологические процессы на основе прогрессивных энергоносителей создадут предпосылки появления принципиально новых орудий труда для их использования.

Широкое использование электроэнергии во всех возможных ее превращениях создают реальные условия роста мобильности отдельных технических систем, а также их функциональной устойчивости в связи с возникновением внешних изменений на стыке более общих систем в рамках целых подотраслей машиностроения. При этом, так называемые "внешние" факторы во многих случаях оказывают особое значение на ведущие звенья системы. Более глубокого научного исследования заслуживает экономическая проблема взаимодействия элементов системы: "технология - орудия труда - предметы труда", где возникает целый комплекс проблем, касающихся совершенствования межотраслевых "стыков" и организационно-технологических взаимосвязей. В экономической литературе появляется все больше рекомендаций о необходимости при комплексном анализе факторов, определяющих динамику эффективности производства изучения роли технологических и структурных факторов. Это относится, например к исследованиям динамики производительности труда под влиянием НТП, в системе которого технология "играет" особую роль. В целом в МК темпы развития технологии значительно отстают от темпов развития собственно технических средств, а это непосредственно сказывается на уровне и динамике технико-экономических показателей и, прежде всего, производительности труда. В России за последние 25 лет практика разработки государственных программ НТП и его социально-экономических последствий показала, что в качестве объекта научно-технического прогнозирования в машиностроении применялись типовые технологические процессы и соответствующие системы машин; не случайно технология стоит на первом месте, ибо системы машин все больше определяются способом воздействия на предмет труда на основе применения энергоносителей различных потенциалов в заготовительных и других производствах машиностроения.

Применение новых источников энергии высокого потенциала создает функционально-технологические условия реализации более совершенных и эффективных форм движения материи, что обеспечивает рост скорости воздействия на предмет труда многократно, при этом все более значительными становятся возможности управления технологическими процессами на научной основе во всех технологических переделах машиностроительного производства.

В МК на базе использования результатов НТП одним из наиболее эффективных электротехнологических процессов, который все шире используется, является технология, основанная на применении энергии импульсных разрядов в жидкости - электрогидравлического эффекта. В МК этот способ используется для штамповки листовой стали, очистки, гибки и других операций. Особое применение электрогидравлическая очистка получила в станкостроении, авиационной промышленности, строительно-дорожном машиностроении, сельхозмашиностроении.

Методы электрогидравлического удара при обработке литых заготовок применяются уже многие годы на машиностроительных предприятиях и существенно повышают технико-экономические показатели. Однако, оценивая эффект рассматриваемого технологического способа, необходимо учитывать, что пока литейные цехи отличаются особо тяжелыми условиями труда. Но часто многие машиностроительные предприятия, имеющие литейные цехи, не используют электрогидравлический эффект в силу того, что, производственные помещения требуют определенной модернизации; не налажен в достаточном количестве выпуск соответствующего оборудования, отсутствуют данные о технико-экономических преимуществах нового способа, низкая квалификация рабочих основных цехов предприятий.

Исследования динамики электрификации машиностроения показывают, что за последние 15-18 лет "формируются" отрицательные тенденции в изменении структуры электропотребления, которые характеризуют существенное замедление темпов развития электротехнологий. В МК в структуре энергопотребляющего оборудования отмечается медленный рост электроаппаратов и, в первую очередь, термического оборудования. Значительное отставание в темпах применения электротехнологических процессов имеется прежде всего в заготовительных производствах, что во многом связано с несовершенством методов экономического стимулирования развития новых технологических процессов. С развитием электротехнологий сварные конструкции начинают занимать ведущее место в общем объеме производства сложных заготовок из черных металлов. Так среднегодовой прирост выпуска сварных конструкций составлял в конце 90-х годов около 7 % против 3 % по остальным видам заготовок. Устойчивая тенденция ускоренного развития производства сварных конструкций и заготовок наблюдается в машиностроении в США, Японии и ФРГ. Применение сварных конструкций не только обеспечивает наиболее прогрессивное решение инженерных задач, но и дает большой экономический эффект. Так, в ряде отраслей МК использование сварных конструкций сокращает расход металла от 13 до 22 % по сравнению с аналогичными коваными или литыми конструкциями; повышаются физико-технические характеристики, снижается трудоемкость работ в заготовительных производствах.

В машиностроении страны применяется новый вид сварки при помощи плазмы, который повышает надежность технологического процесса и качество соединений. Применение упрочнения износостойких материалов ответственных деталей металлообрабатывающего оборудования способом плазменной наплавки существенно увеличивает срок их службы. Специальные устройства, позволяющие поддерживать поток плазмы с температурой от 10 до 25 тысяч градусов, становятся в судостроении, а также в тяжелом и энергетическом машиностроении "штатным" технологическим инструментом. В стране серийно изготавливаются плазмотроны для сварки, резки, плазменно-механической обработки, наплавки и напыления, разработка которых осуществлена научно-исследовательским, проектно-конструкторским и технологическим институтом электросварочного оборудования. Использование плазмотронов наиболее эффективно при первичной обработке слитков, поковок, проката из жаропрочных и легированных сталей, так как обработка обычным способом связана с большими затратами труда, инструмента и энергоресурсов. Важным здесь является и то, что обработка плазмой или при комбинировании плазмы с механической традиционной обработкой создает технико-организационные предпосылки автоматизации технологических процессов, повышения

технико-экономических показателей и значительного сокращения длительности цикла производства продукции.

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М. : Экономика, 2010.
2. Татарских Б.Я. Экономические и организационные резервы технологической модернизации российского машиностроения // Экономические науки. 2011. № 77.
3. Ивантер В.В., Комков Н.И. Основные положения концепции инновационной индустриализации России // Проблемы прогнозирования. 2012. № 5.
4. Горохова А.Е. Повышение эффективности промышленных предприятий в условиях трансформирующейся экономики. М. : Наука и образование, 2015.
5. Федоров О.В., Татарских Б.Я., Якушева А.М. Приоритетные отрасли новых технологических укладов : монография. М. : КноРус. 2016.

THE MAIN RESERVES OF TECHNOLOGICAL CAPACITY INCREASING IN DOMESTIC ENGINEERING

© 2016 Tatarskih Boris Yakovlevich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: oisrpp@mail.ru

Keywords: provisions, potential, technological capabilities, engineering.

In this article the author examines the main reserves of increasing technological capabilities in the domestic mechanical engineering.

УДК 338.4

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОЧНОГО ПРОЦЕССА ПАССАЖИРОВ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ СХЕМ ДОСТАВКИ

© 2016 Тойменцева Ирина Анатольевна
доктор экономических наук, профессор
© 2016 Сомкина Екатерина Сергеевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: tia67@rambler.ru, somkina.katya@mail.ru

Ключевые слова: оптимизация, мультимодальные перевозки, транспортная инфраструктура, пассажиры, логистическая система.

Рассматриваются вопросы оптимизации перевозочного процесса пассажиров на основе применения мультимодальных схем доставки. Особое внимание уделяется взаимодействию не-

скольких видов транспорта и его преимуществ, созданию развитой транспортной инфраструктуры, что способствует повышению качества предоставляемых транспортных услуг.

В настоящее время перевозка пассажиров является одной из наиболее социально значимых услуг, предоставляемых населению. Она способствует повышению мобильности людей, эффективности работы организаций и предприятий, обеспечению социальной стабильности и высокого качества жизни, развитию туристических направлений, увеличению показателей экономического роста.

Для транспорта одной из главных проблем является организация систем логистических перевозок с развитой транспортной инфраструктурой, включающих взаимодействие нескольких видов транспорта, которые обеспечивают интермодальные технологии и мультимодальные перевозки.

Мультимодальные перевозки пассажиров представляют собой смешанный вид перевозок, при которых, для совершения одной поездки используется два или более видов транспорта - автомобильного, железнодорожного, водного и воздушного.

Основной задачей данного типа перевозок является оптимизация передвижения пассажиров благодаря пересадкам с одного вида транспорта на другой (см. рисунок).

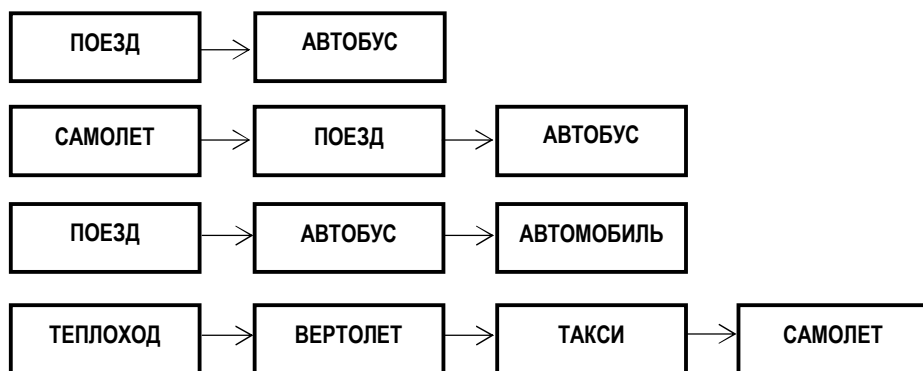


Рис. Схема вариантов организации мультимодальных перевозок

Сегодня наиболее популярным сегментом в пассажирских перевозках остается поезд-автобус, прогнозируется в дальнейшем развитие такого сегмента как автобус-паром.

Главной задачей перевозочных компаний на сегодня остается оптимизация пассажирских перевозок, предполагающая сокращение общего времени поездки пассажиров, модернизацию вокзальных комплексов, развитие транспортно-логистических узлов, обеспечивающих целостность каждой логистической цепочки перемещения пассажиров.

Выбор оптимального пути и сокращение времени на перевозки - цель мультимодальных перевозок.

Основные преимущества мультимодальных перевозок:

1. Возможность выбора наиболее оптимального пути;
2. Минимизация времени на поездку;
3. Анализ плюсов различных транспортных средств и их использование.

Учитывая пожелания пассажиров, данный тип перевозок характеризуется возможностью подбора оптимального варианта перевозки, комбинируя различные виды транспорта.

Чтобы воспользоваться данной услугой, необходимо приобрести единый проездной документ или на каждый вид транспорта, который планируется использовать в поездке. Оформление билета зависит от того, на какой основе осуществляется договор перевозки. Такой билет оформляется одновременно в кассах перевозчика.

Одной из основных целей экономической оценки эффективности выбора транспорта является выявление показателей по начально-конечным и движущим операциям.

Затраты времени пассажиров в пути (T_n) при использовании автомобильного, железнодорожного и воздушного транспорта один из значимых показателей, благодаря которому можно определить целесообразность использования одного вида транспорта перед другим:

$$T_n = L_{\text{э}}/V_m + T_{\text{нк}} + T_{\text{ож}},$$

где $L_{\text{э}}$ - протяженность поездки (км);

V_m - техническая скорость движения (км/час);

$T_{\text{нк}}$ - затраты времени на подъезд пассажира к пункту отправления и перемещения от пункта прибытия к месту назначения;

$T_{\text{ож}}$ - время ожидания пассажиром очередного транспорта.

Оценка технико-экономического состояния транспорта осуществляется по разным методикам, включающие технические, экономические показатели качества предоставляемых услуг¹.

Объем транспортной работы (пассажирооборот) за один цикл рассчитывается по формуле:

$$W_{\text{пасс.км.}} = Q_1L_1 + Q_2L_2 + Q_3L_3 + \dots Q_nL_n,$$

где Q - количество пассажиров (пасс) в транспорте за один цикл;

L - расстояние перевозки пассажиров по участкам маршрута (км).

Средняя дальность перевозки одного пассажира - это отношение общего объема транспортной работы по направлениям ($W_{\text{пасс.км.}}$) к общему количеству перевезенных пассажиров (Q_i):

$$L_{\text{ср(км)}} = W_{\text{пасс.км.}} / (Q_1 + Q_2 + Q_3 + \dots Q_n)^2.$$

Россия обладает огромными территориями, с различными климатическими и географическими зонами, что является существенной предпосылкой для создания и развития мультимодальных перевозок, способствующих повышению качества предоставляемых транспортных услуг и минимизации времени на поездку. Для этого разработаны ряд программ, такие как "Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)", "Стратегия развития железнодорожного транспорта до 2030 года", "Концепция организации контейнерных перевозок на "пространстве 1520", "Концепция развития терминально-складского бизнеса ОАО "РЖД" и другие².

Организация международных мультимодальных перевозок на границах государств, требует наличие пунктов контроля за осуществлением перевозок. Их открытие основывается на специальных концепциях и положениях³.

Инженеры транспорта и менеджеры по управлению перевозками должны владеть современными технологиями, применяемыми на различных видах транспорта, что позволит оптимизировать процесс организации перевозок на основе создания единой логистической системы⁴.

Ежегодно растут объемы перевозок, осуществляемые городским автотранспортом, что создает существенные проблемы для передвижения населения к месту работы, учебы и т.д.

Одним из глобальных мероприятий, оказывающих непосредственное влияние на транспортную отрасль, является активная подготовка к Чемпионату Мира по футболу к 2018 году. В нем примут участие такие крупные города как: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Сочи, Екатеринбург, Краснодар, Самара и другие. Возрастает нагрузка на городской транспорт, так например, в Самаре, уже возникают проблемы с передвижением в городской черте и за ее пределами.

Решением данной проблемы является развитие мультимодальных перевозок, с активным привлечением железнодорожного транспорта. Отличительной чертой железнодорожного транспорта является его близкое расположение к пересадочным транспортным узлам крупных населенных пунктов, где пассажиры смогут продолжить свою поездку. На железнодорожном транспорте отсутствует такое понятие, как образование "пробок", что повышает его привлекательность для пассажиров.

На сегодняшний день отмечается активное развитие мультимодальных перевозок и интермодальных технологий, что значительно повышает качество обслуживания пассажиров⁵. Так, например, на Куйбышевской железной дороге развивается высокоскоростное движение, такие пригородные поезда с повышенной комфортностью курсируют от Самары до Аэропорта Курумоч. Пассажирам, отправляясь от начальной станции электропоездами, необходимо сделать пересадку на автобус, который проследует до Аэропорта Курумоч, с последующей пересадкой на самолет. Хотелось бы подчеркнуть, что график движения пригородных поездов и автобусов разработан с учетом времени прилетов (вылетов) самолетов.

В заключение хотелось бы отметить, что результатом реализации скоординированной транспортной политики в области мультимодальных перевозок, является повышение мобильности и транспортной доступности, улучшение надежности и качества транспортных услуг, а также снижение негативного воздействия транспорта на жизнь и здоровье населения.

¹ Шефтер Я. Как лучше организовать пассажирский транспорт // Автомобильный транспорт. 2015. № 1. С. 36-38.

² Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. URL: <http://www.mintrans.ru>.

³ Беспалов Р. Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки. М. : Вершина, 2012.

⁴ Тойменцева И.А., Швецова Е.В. Создание транспортно-логистической системы как залог развития инфраструктуры региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 4. С. 15-17.

⁵ Чичкина В.Д., Тойменцева И.А. Формирование стратегии управления качеством сервисных услуг // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12 (ч. 2) (53-2). С. 510-512.

OPTIMIZATION OF THE PASSENGERS TRANSPORTATION PROCESS THROUGH THE USE OF MULTIMODAL SCHEMES OF DELIVERY

© 2016 Toymentseva Irina Anatolyevna

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Somkina Ekaterina Sergeevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: tia67@rambler.ru, somkina.katya@mail.ru

Keywords: optimization, multimodal transport, transport infrastructure, passengers, logistic system.

The article discusses the issues of optimization of the transportation process passengers through the use of multimodal schemes of delivery. Special attention is paid to the interaction of several types of transport and its benefits, the creation of a developed transport infrastructure that contributes to the quality of transport services.

УДК 311.313

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ УРОВНЯ БРАЧНОСТИ

© 2016 Токарев Юрий Алексеевич

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Перстенёва Наталья Павловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tokarev_ya@mail.ru

Ключевые слова: брачность, корреляция, регрессия, регион, статистика.

Определена статистическая сущность брачности населения; рассмотрены основные факторы, влияющие на территориальные различия уровня брачности в регионах России.

Изучение современного состояния брачности как одного из элементов воспроизводства населения имеет большое значение с экономической и социальной точек зрения. Оно позволяет получить знания, которые необходимы для анализа воспроизводства населения, научно обоснованных демографических прогнозов, решения вопросов разработки демографической политики.

Брак (в Российской Федерации) представляет собой санкционированную и регулируемую обществом форму отношений между мужчиной и женщиной. Тема анализа брачности населения весьма актуальна на сегодняшний день, поскольку это один из главных факторов, обуславливающих демографическую ситуацию в стране. Под брачностью в демографической статистике понимают процесс образования супружеских пар в совокупности людей, составляющих поколение, или совокупности поколений в населении. Одним из аспектов статистического изучения брачности является изучение брачного состояния, возникающего в результате заключения и прекращения брака¹.

Исследование динамики брачности расширяет наши знания о влиянии социально-демографических и социально-экономических факторов на демографические процессы, о механизме их взаимосвязи. Особенности процессов брачности необходимо учитывать при разработке социально-экономической и демографической политики, в частности, разрабатывая эффективные меры, направленные на оптимизацию воспроизводства населения².

Базой нашего исследования служат данные Росстата по регионам страны за 2015 год.

Среди показателей брачности выделяют общий коэффициент (уровень) брачности, который представляет собой число браков в расчете на 1000 человек населения. Он свободен от влияния различий в общей численности населения регионов, однако зависит от особенностей демографической структуры, прежде всего брачной и возрастной.

Данное исследование посвящено анализу брачности на предмет выявления факторов, оказывающих существенное влияние на среднесрочную динамику. С этой целью был применен метод многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, который представляет собой стохастический метод исследования влияния одной или нескольких независимых переменных на зависимую переменную и включает в себя измерение тесноты и направления связи, а также установления аналитической формы связи. Результативным признаком в данном исследовании выступает уровень брачности (Y).

В научной литературе можно встретить ряд исследований, посвященных изучению влияния тех или иных факторов на демографические показатели (к которым относится и уровень брачности), например, благосостояния населения³, уровня социального развития⁴, состояния рынка жилья⁵, семейной организации и традиций общества⁶, экологической обстановки⁷ и т.д.

Нами в качестве факторных признаков, влияющих на уровень брачности, были отобраны следующие факторы, разделенные нами на 3 группы:

1) социальные (число зарегистрированных преступлений, численность студентов, число посещений театров и т.д.);

2) экономические (уровень безработицы, индекс потребительских цен, среднедушевые доходы населения, средние цены на рынке жилья и т.д.);

3) демографические (соотношение мужчин и женщин, возрастная структура населения, миграционный прирост и т.д.).

Методы статистического анализа обеспечивают получение достаточно достоверных данных о вариации уровня брачности по совокупности однотипных регионов, где основные социально-экономические показатели в значительной мере соответствуют установленным статистическим зависимостям между ними. В той же части регионов, где имеются значительные различия между ними, характеристики реальной действительности соответствовать не будут. Следовательно, данные субъекты Российской Федерации не должны быть учтены при выполнении анализа.

Другими словами, исследуемая совокупность должна обладать свойством однородности. Из всех исследуемых регионов по своим значениям резко выделяются следующие: г. Санкт-Петербург, г. Москва, Чукотский автономный округ, Республика Ингушетия и Ямало-Ненецкий автономный округ, которые следует исключить из анализа как "выбросы" (или аномальные наблюдения).

Таким образом, после проверки регионов на "выбросы" из 83 в данном анализе использовались только 78 регионов. В результате отбора факторов было выявлено, что значимой является взаимосвязь результативного признака только с 3 факторами из 30. К ним относятся:

X_1 - численность зрителей театров (на 1000 человек населения);

X_2 - среднедушевые денежные доходы населения;

X_3 - общий коэффициент разводимости (на 1000 человек населения).

Незначимость остальных факторов в общей модели регрессии можно аргументировать тем, что в совокупности по всем регионам Российской Федерации они не оказывают сильного воздействия на уровень брачности в регионах, однако могут являться значимыми для отдельных регионов.

Результаты корреляционно-регрессионного анализа приведены в таблице.

Итоговые значения множественной регрессии

Факторы	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	t-статистика	p-уровень
Свободный член	4,391966	1,049976	4,18292	0,000100
X_1	0,001944	0,000862	2,25402	0,028056
X_2	0,000082	0,000033	2,44247	0,017711
X_3	0,462179	0,0107749	4,28939	0,000070

Таким образом, в результате проведенного корреляционно-регрессионного анализа мы получили уравнение, которое описывает зависимость между результативным признаком и отобранными факторами. Уравнение регрессии для уровня брачности принимает следующий вид:

$$\hat{Y} = 4,391966 + 0,001944 X_1 + 0,000082 X_2 + 0,462179 X_3$$

Следовательно, на уровень брачности наиболее сильное влияние оказывают факторы-представители всех трех выделенных нами групп, отражающие собой жизненный и культурный уровень населения, состояние института семьи в регионах.

С надежностью 95 % можно утверждать, что при исключении влияния остальных факторов:

- с увеличением среднего числа зрителей театров на 1 чел., уровень брачности в среднем увеличится на 0,001944 пунктов промилле;

- с увеличением среднедушевых денежных доходов на 1 руб., уровень брачности в Российской Федерации в среднем повысится на 0,000082 пунктов промилле;

- при увеличении общего коэффициента разводимости на 1 промилле, уровень брачности в Российской Федерации в среднем увеличится на 0,462179 пунктов промилле.

На основании факторов, вошедших в модель, был рассчитан множественный коэффициент корреляции R , который равен 0,88, и показывающий тесную взаимосвязь между коэффициентом брачности и включенными в модель факторами. Также был рассчитан коэффициент детерминации R^2 , который составил 0,78, свидетельствующий о том, что на 78 % изменение уровня брачности в регионах объясняется вариацией факторных признаков, вошедших в модель, и только 22% - вариацией других факторов. Отсюда следует, что связь между коэффициентом брачности и факторными признаками, вошедшими в регрессионную модель, весьма заметная.

Таким образом, на основании корреляционно-регрессионного анализа можно сделать вывод о том, что состояние уровня брачности напрямую связано с экономическим и социальным положением населения нашей страны.

На основе статистических данных можно сделать вывод о том, что в Самарской области наблюдается тенденция увеличения среднего возраста вступления в брак. В 2000 году преобладающим возрастом вступления в брак был возраст 18-24 года (доля женщин составляла 59,3%, мужчин – 46,1%). Однако в 2005 и 2014 гг. среди мужчин преобладает уже более старшая возрастная группа - 25-34 года, где доля мужчин, вступивших в брак, составляет 41,7% в 2005 г. и 49,5% в 2013 г. (в 2000 году - 35,1%). У женщин наблюдается та же тенденция - рост числа вступивших в брак в более позднем возрасте - 25-34 года. Доля женщин в данной возрастной группе в 2014 г. составила 43,7%, увеличившись на 13,4 п.п. по сравнению с 2005 г. и на 20,3 п.п. по сравнению с 2000 годом.

В возрастной группе моложе 18 лет интенсивность брачности у мужчин и женщин снижается: у женщин на 2,2 п.п. за период 2000-2014 гг., у мужчин - на 0,3 п.п. Основной тенденцией последних лет стало увеличение брачности женщин и мужчин в возрасте 35 лет и старше: доля женщин в возрасте 35 лет и старше среди вступивших в брак увеличилась по сравнению с 2000 годом на 5,2 п.п., доля мужчин - на 7,4 п.п.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что происходящее увеличение среднего возраста вступления в брак, с одной стороны, связано с возрастающей в последнее время популярностью консенсуальных союзов (пробных браков), в результате чего срок

начала фактического брака все чаще не совпадает с его юридической регистрацией, а с другой стороны, с распространением в последнее время повторных браков, вызванных ранними разводами.

Современная демографическая ситуация в целом по России продолжает вызывать серьезную озабоченность и характеризуется как неблагоприятная. На первый план демографического развития общества выдвинулись проблемы снижения уровня брачности и рождаемости, повышения смертности. В этой связи активизация усилий государства на решение существующих демографических проблем в последнее время все теснее увязывается с поиском эффективных путей дальнейшего социально-экономического развития нашего общества.

¹ Тольц М.С., Антонова О.И., Андреев Е.М. Рождаемость и трансформация института семьи в современной России // Вопросы статистики. 2005. № 7. С. 51-60.

² Медков В.М. Демография. М. : Инфра-М, 2011.

³ Домнина С.В. Организационный механизм управления благосостоянием населения региона // Экономика и управление собственностью. 2015. № 1. С. 30-38.

⁴ Гольцова Е.В., Лещенко Я.А. Факторы социальной среды как детерминанты брачности и рождаемости // Социологические исследования. 2010. № 18. С. 125-130.

⁵ Токарев Ю.А., Гужова О.А. Территориальная дифференциация показателей рынка жилья в Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 8 (118). С.116-121.

⁶ Доброхлеб В.Г., Суворова М.И., Янчук Ю.Н. Трансформация семейной структуры населения Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 9 (107). С. 83-93.

⁷ Токарев Ю.А. Типология регионов Российской Федерации по уровню и динамике показателей экологической обстановки // Вестник Алтайского государственного университета. 2011. № 2/2 (70). С. 338-342.

ANALYSIS OF FACTORS OF TERRITORIAL DIFFERENCES OF LEVEL OF MARRIAGES

© 2016 Tokarev Yury Alekseevich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Persteneva Natalya Pavlovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State Economic University

E-mail: tokarev_ya@mail.ru

Keywords: marriage, correlation, regression, region, statistics.

The statistical essence of marriages is defined; the major factors influencing territorial distinctions of number of marriages in regions of Russia are considered.

ДЕСЯТЬ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СКЛАДСКИХ ОПЕРАЦИЙ

© 2016 Тропанец Анастасия Юрьевна
студент

© 2016 Сивакс Анна Николаевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: palma909@mail.ru, anna.sivaks@mail.ru

Ключевые слова: склад, повышение эффективности и продуктивности, оптимизация, сокращение затрат, автоматизация.

Предложены способы, позволяющие повысить эффективность выполнения складских операций, правильно и рационально организовать складское хозяйство предприятия.

Меняющиеся рыночные условия предъявляют компаниям все более высокие требования к условиям ведения бизнеса. Организациям необходимо внедрять актуальные и современные способы и методы управления и организации деятельности, которые позволят оставаться конкурентоспособными в нынешних условиях хозяйствования¹.

Склад - это элемент товаропроводящей цепи, важное звено в логистической системе, предназначением которого является прием, размещение, хранение, комплектация и выдача продукции, а также наличие необходимой для выполнения этих функций материально-технической базы².

Доступ к складским мощностям и последним новациям в данной отрасли является важной составляющей конкурентной борьбы между производителями, оптовыми и розничными торговыми посредниками в желании доставить товар до конечного потребителя с наименьшими издержками, но получить при этом как можно больший доход.

Согласно американскому бюро Статистики и Труда большее число несчастных случаев приходится на отрасль промышленности.

Статистические данные показывают, что число несчастных случаев составляет 15 % от всех случайных смертей, 25 % всех исков о возмещении вреда, 95 миллионов людей теряют работу каждый год.

Необходимо найти пути и способы определения приоритетов в области обеспечения и повышения безопасности и производительности труда на складе.

Существует десять способов, которые могут привести к более эффективной и продуктивной деятельности склада.

1. Автоматизация

Исследования компании Boston Consulting Group показывают, что к 2025 году в США будут внедрены на производственные мощности 1,2 миллиона роботов. Такая автоматизация позволит производителям достигать более высокой складской производи-

тельности, это поможет также значительно сократить затраты, связанные с наймом рабочего персонала.

В настоящее время все больше организаций занимаются автоматизацией и компьютеризацией производственных и распределительных операций. Для этого они используют систему WMS (Warehouse Management System - система управления складом). WMS - автоматизированная система управления складским комплексом, которая подразумевает использование технологии автоматической идентификации для адресного хранения и удаленного управления сотрудниками³.

WMS-система решает следующие задачи:

- 1) управление запасами;
- 2) прием заказа клиента и его комплектация к определенному моменту времени;
- 3) прием товара и его размещение на складе;
- 4) инвентаризация;
- 5) автоматизация своевременного приема и отгрузки товара;
- 6) планирование заказа;
- 7) расчет вместимости транспортного средства;
- 8) составление ABC-анализа и многое другое⁴.

2. Оптимизация производительности труда

Посредством автоматизации, различных форм стимулирования работников или каких-либо других средств, оптимизация производительности труда должна стать "краеугольным камнем" по усовершенствованию работы склада. Поскольку труд, как правило, является важнейшим фактором, определяющим стоимость операций складирования и комплектации заказа, для организации важно знать нормы производительности складского комплекса.

3. Максимально возможное вертикальное пространство

На производственном участке, где пространство может быть ограничено, важно использовать каждый метр свободного места (от пола до потолка). Использование паллетных стеллажей может привести к более безопасным условиям работы, а также к повышению эффективности работы на складе. Паллетные стеллажи - самый распространенный в мире, простой и удобный в эксплуатации способ хранения грузов на поддонах. В подавляющем большинстве он используется на складах, в производственных и торговых помещениях и даже в розничных магазинах.

4. Создание организованных автоматизированных рабочих мест

Управление по охране труда и здоровья (OSHA) сообщает, что нарушения опорно-двигательного аппарата (кистевой туннельный синдром, тендинит, растяжение мышц, травмы нижней части спины и т.д.) являются одной из ведущих причин производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Чтобы уменьшить риск получения таких травм в постоянно повторяющихся трудоемких операциях, необходимо проектировать автоматизированные рабочие места в соответствии с сотрудником и его конкретной задачей (например, гарантируя, что высота рабочей поверхности - это высота конвейера). Это способствует повышению эргономических преимуществ, обеспечивает более высокую эффективность и производительность в повседневной работе.

5. Анализ методологии комплектации заказа

Как и с эргономическими требованиями (т.е. проектирование рабочего места с учетом конкретной работы), важно определить, является ли используемая в данный момент методология комплектации заказа наиболее подходящей для организации. Правильно сделанный выбор методики комплектации заказов напрямую влияет на производительность всей цепочки поставки, поэтому следует к такому вопросу относиться серьезно и ответственно.

6. Внедрение бережливого производства

Большинство промышленных предприятий имеют тенденцию к использованию системы 5S (бережливое производство) в качестве своих усилий по усовершенствованию производственных процессов, что позволяет быстрее и более эффективно производить товары, снижать общие издержки. По данным EPA (Агентство по охране окружающей среды) бережливые технологии производства создают культуру непрерывного усовершенствования, способствуют расширению прав и возможностей сотрудников, обеспечивают сокращение образования отходов, кроме того создают условия для проведения мероприятий, направленных не только на изменение состава и структуры затрат, но на повышение качества товара, обслуживания и доставки.

7. Использование технологических инноваций

Промышленный Интернет Вещей (англ. Industrial Internet of Things, IIoT) получает все более широкое распространение в производственной сфере. Это концепция, при которой различные промышленные устройства, такие как датчики или оборудование, объединены в сеть посредством использования сети Интернет. Чтобы оставаться на шаг впереди конкурентов, организации должны использовать эти технологические инновации. Компания Accenture (международная компания в сфере профессиональных услуг) считает, что стоимость, созданная Industrial Internet of Things, к 2030 году может составлять 15 триллионов долларов. Это прокладывает путь к более эффективным, производительным и интеллектуальным складским операциям.

8. Быстрый поиск

Более быстрый поиск товаров на складе является ключевым компонентом достижения большей организованности и эффективности процесса выполнения заказа. Автоматизированные системы хранения и поиска помогут, например, увеличить точность выбора, приводя к лучшему контролю над состоянием запасов. Дополнительные преимущества этих типов систем включают повышение безопасности оператора, увеличение производительности труда и наиболее экономное использование складских площадей.

9. Оценка системы складирования

Одна из самых важных задач оценки системы складирования - это ответ на вопрос: как системы складирования могут/будут развиваться в соответствии с изменениями потребностей клиента в течение времени? Проведение тщательной оценки текущих и будущих потребностей складского хранения может повысить плотность хранения и производительность комплектовщика, что приведет к значительной экономии средств в долгосрочной перспективе.

10. Акцент на непрерывном усовершенствовании всех процессов

Если все предыдущие советы учтены, возможно, самым лучшим способом повышения производительности и эффективности работы на складе будет являться непре-

рывное совершенствование складских процессов и операций. Наиболее успешные руководители сосредотачивают свое внимание не только на краткосрочных целях, они устремляются и преследуют стратегические цели и задачи по улучшению хозяйственной деятельности своей организации.

Любому руководителю, нацеленному на совершенствование складских процессов, следует оценивать текущее выполнение всех операций, а также постоянно искать новые способы и пути повышения эффективности деятельности на складе. В последнее время все большую популярность в складском хозяйстве приобретает такое понятие как "аутсорсинг". Аутсорсинг - быстро развивающийся способ оптимизации ресурсов при построении и дальнейшей эксплуатации логистических систем в различных областях деятельности. Аутсорсинг позволяет полностью переложить заботы об организации бесперебойной круглосуточной работы складской техники и всего склада с подготовленным персоналом на плечи специализированной компании⁵.

Приведенный выше список представляет десять различных способов оптимизации складских операций и, как следствие, достижение более высоких результатов.

¹ Сивакс А.Н. Краудфантинг как специфический вид краудсорсинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133).

² Карпова Н.П., Шеховцов А.А. Автоматизация управления складским технологическим процессом // Современные научные исследования. 2014. Вып. 2. URL: <http://e-koncept.ru/2014/54901.htm>.

³ Карпова Н.П., Королев В.О. Современные тенденции управления складом // Молодой ученый. 2015. № 19. С. 381-384.

⁴ Морохова Н.А., Перепелкин В.М. Автоматизация погрузочно-разгрузочных, транспортных и складских работ // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13646>.

⁵ Сивакс А.Н. Краудсорсинг как способ оптимизации функционирования предприятий // Наукословие. 2015. Т. 7, № 1. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/52EVN115.pdf>.

TEN WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF WAREHOUSE OPERATIONS

© 2016 Tropanets Anastasia Yuryevna

Student

© 2016 Sivaks Anna Nikolaevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: palma909@mail.ru, anna.sivaks@mail.ru

Keywords: warehouse, efficiency and productivity, optimization, reduction of costs, automation.

Suggested ways to improve the efficiency of the warehouse operations, to properly and efficiently organize warehouses of the enterprise.

РАСШИРЕНИЕ СПЕКТРА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ: ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОВАЙДЕРОВ

© 2016 Усачёва Мария Михайловна

студент

© 2016 Сивакс Анна Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Гусакова Мария Сергеевна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: masha654987123@bk.ru, anna.sivks@yandex.ru

Ключевые слова: логистический провайдер, аутсорсинг, краудсорсинг, инсорсинг, рынок логистических услуг.

Исследован рынок логистических услуг, рассмотрены современные тенденции в области использования услуг логистических провайдеров, представлены основные этапы развития логистических провайдеров.

За последние десятилетия российский рынок логистических услуг существенно расширился. Все большее количество производителей отказываются от самостоятельного выполнения транспортных и складских операций, концентрируясь на своей ключевой деятельности (производство, маркетинг, НИОКР), и передают их специализированным компаниям - провайдерам логистических услуг.

Уровень ответственности для логистического провайдера на данный момент достаточно высок. Теперь выполняется весь комплекс логистических услуг, начиная с логистического заказа, который включает приемку и отгрузку товара, транспортировку конечным потребителям, платежные операции, а в некоторых случаях консультирование и послепродажное обслуживание. Именно поэтому повышаются требования к провайдерам логистических услуг, которые сейчас являются не только неотъемлемой частью цепей поставок, но и одним из значимых звеньев любой логистической системы. Следовательно, провайдеры все чаще становятся партнерами предприятий сфер производства и торговли, так как закупка логистических услуг на стороне и управление возникающими при этом сетями подрядчиков усложняет работу предприятия и повышает степень риска некачественного выполнения логистических услуг.

Передача некоторых функций логистическим провайдерам (или аутсорсинг логистических услуг) осуществляется, как правило, компаниям с опытом логистического управления, развитой инфраструктурой (разнообразный автопарк, терминальная сеть и т.д), а также с квалифицированным персоналом. К наиболее часто встречающимся услугам, передаваемым на аутсорсинг, относятся услуги складирования, распределения, транспортно-экспедиционные, а также таможенные услуги¹. В некоторых случаях помимо

аутсорсинга компании используют краудсорсинг, который является одним из направлений развития аутсорсинга и предполагает передачу некоторых производственных функций неопределенному кругу лиц, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий².

В результате применения как аутсорсинга, так и краудсорсинга сокращается потребность в дополнительных капиталовложениях, повышается качество продукции, так как происходит концентрация управленческих ресурсов за счет уменьшения количества объектов управления³.

Первым этапом развития посредничества при оказании логистических услуг было появление на рынке провайдеров первого уровня - First Party Logistics (1PL). Его также называют логистическим инсорсингом, так как это автономная логистическая система, при которой все операции выполняет сам грузовладелец. Такая система была сформирована в 1970 году, когда компании решали все свои логистические задачи собственными силами, привлекая внутренние ресурсы.

Второй уровень логистической компании - Second Party Logistics (2PL). При частичном логистическом аутсорсинге, как его еще называют, компания оказывает традиционные услуги по транспортировке и управлению несложными складскими операциями.

Первые 3PL компании, которые появились в период 1980-1990 годов, отличались от 2PL-фирм расширенным сервисным спектром со значительной добавленной стоимостью и возможностями привлечения субподрядчика. На рынке к тому времени уже существовал инсорсинг, частичный аутсорсинг и, наконец, появляется полный аутсорсинг, который быстро завоевывает серьезные коммерческие позиции⁴.

Возникновение комплексных логистических провайдеров (Third Party Logistics Providers) произошло в связи с расширением охвата логистических процессов, передаваемых на сторону. 3PL-провайдеры - это фирмы, оказывающие для клиента целый комплекс услуг логистического сервиса. Такие компании берут под свой контроль несколько или все логистические функции⁵. Логистический провайдер, который предоставляет широкий спектр услуг, становится тесно интегрированным партнером заказчика и обеспечивает функционирование важнейших звеньев цепи распределения фирмы, поэтому его работа с клиентами обычно строится на основе средне- и долгосрочных контрактов.

В период 1990-2000 годов к рыночному логистическому портфелю добавилась концепция комплексного аутсорсинга, получившая название 4PL. 4PL-провайдеры (Fourth Party Logistics Providers) - это логистические интеграторы полного цикла. Отличие данного типа компаний от 3PL-провайдеров заключается в применении системного подхода к управлению всеми логистическими бизнес-процессами заказчика, координации действий компании и ее ключевых контрагентов в цепи поставок, обеспечение их эффективного взаимодействия и обмена данными в реальном масштабе времени на основе современных информационных систем и технологий.

Появление "логистики четвертой стороны" связано с тем, что планирование, регулирование и контроль материальных и информационных потоков стали проводиться не только между подразделениями внутри предприятия, но также и за его пределами. Началось усиленное вовлечение поставщиков и клиентов в электронный информационный поток⁶.

На рубеже XXI века клиентам начала предлагаться концепция интернет-логистики, получившая название 5PL - "логистика пятой стороны". Fifth Party Logistics Providers -

управление каждым элементом, которые составляют единую цепь поставки грузов, при помощи электронных средств информации. Сеть Интернет является при этом связующим компонентом коммерческих партнеров при заключении различных сделок.

Необходимо отметить, что границы между тремя младшими по происхождению концепциями весьма условны, что свидетельствует об активном развитии рынка логистического аутсорсинга. Качественные изменения для клиентов логистических операторов наступили с появлением 3PL-провайдеров⁷.

В настоящее время российский рынок логистических услуг находится на стадии развития и его перспективность при входе во многом обусловлена низкой степенью освоенности и конкуренции. Однако недостаточное количество крупных логистических операторов, которые способны предоставить весь комплекс логистических услуг надлежащего качества, снижает привлекательность логистического аутсорсинга для многих клиентов. В связи с этим необходимо развивать и совершенствовать логистическую инфраструктуру в России.

¹ Аникин Б.А., Рудая И.П. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М. : Инфра-М, 2009.

² Сивакс А.Н. Краудфандинг как специфический вид краудсорсинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133).

³ Сивакс А.Н. Краудсорсинг как способ оптимизации функционирования предприятий // Науковедение. 2015. Т. 7, № 1.

⁴ Макаренко В. Кто может назвать себя 3PL-провайдером? // Логистика. 2011. № 6.

⁵ Резер С.М. Логистика : слов. терминов. М. : ВНИТИ РАН, 2010.

⁶ Дыбская В.В. Оптимальная дислокация логистических центров // Прикладная логистика. 2011. № 12.

⁷ Ушаков Д.В. Особенности деятельности 3 PL и 4 PL операторов при доставке грузов с Центральной России на Дальний Восток на примере перевозок мясopодуктов // Логистика. 2016. № 2 (73).

EXPANDING THE RANGE OF LOGISTICS SERVICES: STAGES OF DEVELOPMENT OF LOGISTICS PROVIDERS

© 2016 Usacheva Maria Mikhaylovna

Student

© 2016 Sivaks Anna Nikolaevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Gusakova Mariya Sergeevna

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: masha654987123@bk.ru, anna.sivks@yandex.ru

Keywords: logistics provider, outsourcing, crowdsourcing, insourcing, the market of logistics services.

Explore the market of logistics services, deals with modern trends in the field of logistics service providers, the main stages of development of logistics providers.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2016 Федоренко Роман Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: fedorenko083@yandex.ru

Ключевые слова: международная торговля, таможенное администрирование, государственная политика.

Представлен анализ основных направлений государственной политики в сфере международной торговли, выявлены возможности реформирования таможенного администрирования с целью поддержки внешнеторговой деятельности и развития национальной экономики.

В современном мире необходимость содействия развитию международной торговли на государственном уровне признается большинством экономистов как России, так и зарубежных стран. Развивающиеся страны в качестве необходимого направления модернизации системы администрирования внешнеэкономической деятельности признают необходимость упрощения таможенных процедур. Данное стремление находит свое отражение и в работе международных организаций. Так, Всемирной таможенной организацией (ВТамО) в последние годы был принят ряд рекомендаций по упрощению таможенных процедур. В качестве базового документа, на основании которого происходит развитие мировой системы таможенного администрирования внешнеторговой деятельности, следует рассматривать международную Конвенцию "Об упрощении и гармонизации таможенных процедур", ратифицированную в том числе и Российской Федерацией.

В стратегии развития таможенной службы Российской Федерации одной из основных целей обозначено максимальное содействие внешнеторговой деятельности. В данном документе также формулируется требование к организации таможенного администрирования с учетом интересов экспортеров и импортеров, при этом деятельность таможенных органов, по замыслу автором Стратегии, должна приобрести черты сервиса.

Таможенные органы оказывают заметное влияние на развитие внешнеторговой деятельности, что, в свою очередь, необходимо для обеспечения экономического роста государства. Современная Россия является ресурсоэкспортирующим государством с высоким уровнем экспортной составляющей в структуре ВВП¹. Вместе с тем, в последние годы соотношение экспортных и импортных платежей меняется в сторону увеличения значимости импорта, что требует обновления существующей системы таможенного администрирования для дальнейшего развития внешнеторговой деятельности.

Обеспечение устойчивого экономического роста страны является одним из важных функциональных императивов деятельности таможенных органов любого государства². Следует выделить три наиболее распространенных направления развития таможенной

политики страны, выбор между которыми осуществляется с учетом краткосрочного и долгосрочного воздействия на стоимость ведения внешней торговли и объем собираемых в бюджет таможенных платежей.

В качестве первого направления традиционно отмечается содействие внешней торговле. Это одно из наиболее часто декларируемых направлений государственной политики в сфере развития таможенного администрирования, характерными чертами которого является модернизация гармонизация ключевых таможенных процедур, упрощение оформления и контроля, а также сокращение транзакционных издержек, возникающих вследствие необходимости соблюдения всех таможенных правил и формальностей.

Возможности сокращения финансовых и временных издержек участников внешне-торговой деятельности являются распространенным вопросом, обсуждаемым в многочисленных двусторонних и многосторонних встречах между Россией и ее торговыми партнерами. Итогом развития международных соглашений могут стать интеграционные процессы между странами-партнерами. В современной глобальной экономике региональные интеграционные объединения, в рамках которых проходит большой объем международной торговли товарами и услугами, играет все более важную роль³.

Вторым направлением государственной политики в рамках повышения экономической конкурентоспособности является применение мер протекционизма, что заключается в использовании тарифных и нетарифных ограничительных мер для защиты интересов российских производителей и некоторых отраслей национальной экономики.

Третье направление государственной политики заключается в реализации фискальной функции таможенных органов посредством сбора и дальнейшего перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет. В России таможенные органы традиционно играют весьма значимую роль в формировании бюджета, обеспечивая более 40% от общих поступлений, что значительно больше среднемирового уровня, равного 12%.

Модернизация действующей государственной политики в сфере внешней торговли должна учитывать необходимость реализации всех вышеперечисленных функций таможенных органов. Программа упрощения процедур ведения внешней торговли и реформирования таможенной службы должна опираться на подробные диагностические исследования. Особое внимание следует уделять оценке длительности и стоимости таможенного оформления экспортно-импортных товаропотоков.

В настоящее время уровень издержек ведения внешнеторговой деятельности в России более, чем на 10% превышает среднемировой уровень. Завышенные требования к объемам предоставляемой информации, длительность документооборота, низкая эффективность терминальной и портовой грузопереработки ведут к росту дополнительных затрат и снижению конкурентоспособности экспортеров и импортеров.

Исследование действующих механизмов формирования нормативных издержек экспортеров и импортеров является важной задачей как для контролирующих органов, так и для отдельных участников внешнеторговой деятельности. Сокращение дополнительных издержек в ходе таможенного оформления позволит повысить эффективность внешнеторговых операций, поднять общий уровень конкурентоспособности национальной экономики без изменения тарифной политики и сокращения поступлений в бюджет. Результатом подобного подхода будет успешная реализация всех трех функций таможенных органов, а именно поддержку участников внешнеторговой деятельности, пополнение федерального бюджета и содействие развитию национальных производителей.

¹ Орлова И.А. Влияние экспортной составляющей на темпы прироста ВВП России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3 (125). С. 18-26.

² Федоренко Р.В. Роль таможенного обслуживания как инструмента повышения эффективности ВЭД // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 10 (120). С. 10-14.

³ Абрамов Д.В., Чичаева А.Н. Региональные интеграционные объединения в современной глобальной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119). С. 7-10.

MAIN AREAS OF PUBLIC POLICY IN INTERNATIONAL TRADE

© 2016 Fedorenko Roman Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: fedorenko083@yandex.ru

Keywords: international trade, customs administration, public policy/

The analysis of the basic directions of the state policy in the sphere of international trade is given, revealed the possibility of reforming customs administration in order to support the foreign trade activities and development of the national economy.

УДК 330.837.061

ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРА НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

© 2016 Фрейман Екатерина Николаевна
старший преподаватель

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

© 2016 Третьякова Елена Андреевна
доктор экономических наук, профессор

Пермский государственный национальный исследовательский университет

E-mail: enfreyman@mail.ru, E.A.T.pnrgpu@ya.ru

Ключевые слова: транзакционный сектор, институциональный подход, структурный подход, функциональный подход.

Представлено обоснование использования основ институционального, структурного и функционального подходов в исследовании транзакционного сектора как составляющей экономики региона. Сформулирован структурно-функциональный подход, позволяющий в разрезе институ-

циональных составляющих транзакционного сектора и выполняемых ими функций оценивать влияние транзакционного сектора на экономику региона.

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся высоким уровнем неопределенности, главенствующей роли информации как ресурса, подчинение сетевой логике развития экономических систем, транзакционный сектор признается значимой составляющей экономики любого уровня. Рассматривая транзакционный сектор как самостоятельный объект исследования, авторы анализируют его общественную значимость, определяют состав транзакционного сектора, дают количественную оценку в структуре экономики, затрагивают институциональные аспекты функционирования данного объекта исследования. При этом недостаточно внимания уделяется вопросам характера и оценке влияния транзакционного сектора на экономику региона в целом, что послужило причиной принять это в качестве одной из задач исследования.

В целях проведения оценки влияния транзакционного сектора на экономику региона в первую очередь необходимо сформировать подход.

Поскольку термин "транзакционный сектор экономики" был впервые озвучен представителями неoinституционализма Д.Нортом и Дж. Уоллисом¹, институциональный подход должен представлять основу исследования.

В рамках институционального подхода одним из ключевых понятий является понятие "Институт". Общепризнанна значительная роль институтов в хозяйственной деятельности. Так, институты играют важную роль в качестве информационных ориентиров, необходимых для деятельности в сложной и лишь отчасти известной и понятной экономической среде². Наличие институтов уменьшает неопределенность поведения, структурирует деятельность людей. Г. Клейнер уподобляет институты железнодорожным рельсам, "обеспечивающим снижение неопределенности движения состава за счет регулирования сил трения: усиления "полезного" трения, не дающего составу сойти с рельсов, и ослабления "вредного" трения, замедляющего качение колес"³.

Институционализм стал одним из важных направлений обществоведческой мысли, придающим основное значение роли, которую играют институты в области принятия и направленности экономических, социальных и политических решений⁴.

Несмотря на высокий теоретический уровень проработки вопросов институтов и их влияния на развитие экономической системы, в институциональной теории прикладным аспектам не уделяется достаточного внимания. В связи с чем, возникает трудность, в том числе, и с оценкой влияния транзакционного сектора на экономику региона.

Одной из особенностей транзакционного сектора как объекта исследования является разнообразие его состава. Так, к транзакционному сектору относятся институциональные единицы из различных сфер деятельности: финансовой, торговой, информационно-интеллектуальной, а также общественной деятельностью. Поэтому возникает необходимость анализа характера влияния транзакционного сектора на экономику региона в разрезе каждой его составляющей или институциональной единицы.

Более того, в настоящее время в условиях влияния процессов глобализации происходят кардинальные изменения в экономических системах, в связи с чем, повышается интерес исследователей к анализу упорядоченного расположения институциональных составляющих, между которыми существуют тесные взаимосвязи⁵.

Оценка наличия таких взаимосвязей в рамках упорядоченного расположения институциональных составляющих может быть обеспечена благодаря применению структурного подхода. Отличительной особенностью этого подхода является представление исследуемого объекта в виде совокупности взаимосвязанных элементов. В современной науке понятие "структура" обычно соотносится с понятиями системы и организации. Единой точки зрения на соотношение этих понятий нет, однако в большинстве случаев в качестве наиболее широкого из них рассматривают понятие системы, характеризующее все многообразие проявлений сложного объекта - его элементы, строение, связи, функции и т.д. Структура выражает лишь то, что остается устойчивым, относительно неизменным при различных преобразованиях системы; организация же включает в себя как структурные, так и динамические характеристики системы, обеспечивающие ее направленное функционирование⁶.

Каждой конкретной целостной системе присуща своя специфическая структура, организация, причем с усложнением системы, повышением степени ее дифференцированности усложняется и структура. Структура интегрирует, связывает части, придает им некую общность, целостность, вызывает возникновение новых системных качеств. Структура не сразу следует за изменением частей целого, а в определенных границах остается постоянной, сохраняя тем самым систему в целом⁷.

Структурные составляющие транзакционного сектора экономики региона осуществляют транзакционную деятельность и выполняют ряд функций. Под функцией понимается внешнее проявление свойств объекта в рассматриваемой системе отношений, т.е. в определенной, конкретной предполагаемой или сложившейся обстановке.

Следует предположить, что результативность и эффективность транзакционного сектора экономики региона определяются результативностью и эффективностью выполнения его функций. Поэтому при формировании инструментария оценки влияния транзакционного сектора на экономику региона необходимо оценивать не только наличие институциональных единиц транзакционного сектора как структурных составляющих в составе экономики региона, но и степень выполнения ими функций в динамике. В связи с чем, оценку влияния транзакционного сектора на экономику региона необходимо осуществлять с применением функционального подхода, в том числе.

Функциональный подход широко используется при изучении экономических явлений, позволяет разрабатывать комплексы моделей, охватывающих функционирование предприятий, отраслей и всей системы народного хозяйства⁸. Данное предположение в рамках функционального подхода является основным для построения в дальнейшем модели оценки влияния транзакционного сектора на экономику региона.

Выполняя свои функции, институциональные единицы транзакционного сектора экономики региона способствуют достижению задач транзакционной деятельности (организация и обеспечение процесса обмена, снижение асимметрии информации, снижение транзакционных издержек на одну сделку, ускорение обменных операций), посредством чего оказывают влияние на экономику региона.

На основе выше указанных рассуждений, представляется необходимым оценивать влияние транзакционного сектора на экономику региона через оценку выполнения инсти-

туциональными единицами транзакционного сектора своих функций или с применением структурно-функционального подхода.

Таким образом, применение основ институционального, структурного и функционального подходов позволило сформулировать структурно-функциональный подход к оценке влияния транзакционного сектора на экономику региона. Структурно-функциональный подход предполагает рассмотрение влияния функций транзакционного сектора в разрезе его структурных составляющих на экономику региона. Модель влияния транзакционного сектора на экономику региона на основе структурно-функционального подхода предполагает описание содержания функций транзакционного сектора в разрезе отдельных его структурных составляющих и характера влияния на экономику региона.

¹ Wallis J., North D. Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970 // Long-Term Factors in American Economic Growth / ed. by Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman. Chicago : University of Chicago Press, 1986. P. 95-148.

² Ходжсон Дж. Экономическая теория институтов. С. 183.

³ Клейнер Г.Б. Новая институциональная экономика: на пути к "сверхновой" // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4, № 1.

⁴ Курпаяниди К.И. Экономические институты в условиях институциональных преобразований // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2013. № 5 (27). С. 4-9.

⁵ Там же.

⁶ Философский энциклопедический словарь. М. : Сов. энцикл., 1983. С. 657.

⁷ Титов В.А. Методологические подходы к анализу структурных преобразований экономики // Транспортное дело России. 2006. № 12-4. С. 45-47.

⁸ Фролов С.С. Социология организации : учебник. М. : Гардарики, 2001.

RATIONALE FOR THE APPROACH TO ASSESSING THE IMPACTS OF TRANSACTION SECTOR ON THE REGIONAL ECONOMY

© 2016 Freyman Ekaterina Nikolaevna

Senior Lecturer

Perm National Research Polytechnic University

© 2016 Tretyakova Elena Andreevna

Doctor of Economics, Professor

Perm State National Research University

E-mail: enfreyman@mail.ru, E.A.T.pnrpu@ya.ru

Keywords: transactional sector, institutional approach, a structured approach, functional approach.

Presented by the substantiation of the foundations of institutional, structural and functional approaches to the study of transaction sector as a component of the regional economy. Formulated structural-functional approach that in the context of the institutional components of the transaction sector and the functions performed by them to assess the impact of the transaction sector in the economy of the region.

АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРАНСПОРТНОЙ И СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© 2016 Храмцова Елена Романовна

доктор экономических наук, доцент

© 2016 Сологубова Надежда Александровна

студент

© 2016 Сариев Сергей Сергеевич

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: romel06@mail.ru, sologubova.nadya2013@yandex.ru

Ключевые слова: логистические услуги, склад, складирование и хранение, складирование и складские услуги, складские операции, транспортировка, транспортная логистика, складская логистика.

Дано понятие логистических услуг. Подробно рассмотрены преимущества складской обработки и хранения грузов, факторы и условия их обеспечения. Представлены аспекты взаимодействия транспортной и складской логистики на современном этапе.

Логистические услуги - это широкий спектр операций, связанных с приобретением, хранением и перемещением товаров. Вся сфера логистической деятельности структурируется на основе общности и специфики выполняемых операций и функций, единстве целей и решаемых задач. Важнейшими областями реализации логистики сегодня являются организация транспортировки и хранения товарно-материальных ценностей.

Складская логистика - это обработка, хранение и дистрибуция грузов. Транспортная логистика удовлетворяет потребности фирм, не имеющих собственного парка машин и нуждающихся в перемещении товаров. Таможенная логистика - это помощь в таможенной очистке и сертификации грузов¹.

Современные компании (в основном зарубежные) 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.

К такому уровню логистического обслуживания стремятся сегодня и отечественные компании. Значимую роль в этом поступательном движении играет нарастающая на рынке транспортно-логистических услуг конкуренция. Так интернет-каталог предлагает в Самаре более 2000 компаний, предоставляющих логистические услуги. Однако боль-

шинство из них лишь декларирует оказание комплекса логистических услуг, реально обеспечивая клиентам решение какой-либо одной из традиционных задач логистики.

Логистическими называют себя сегодня транспортные компании, информационные посредники, консалтинговые фирмы, складские комплексы.

Характерной особенностью современной логистической компании выступает взаимодействие транспортной и складской логистики.

Складская обработка и хранение грузов являются одним из спектров логистического сервиса². Складские операции направлены на решение двух важных задач, транспортная обработка и хранение, а основная их цель - это обеспечить эффективное получение товарно-материальных ценностей, их хранение и, в случае необходимости, сбор заказов и поставку заказчику.

Аспектом транспортной обработки является оптимизация непрерывности движения и его эффективная организация таким образом, чтобы разгрузка прибывающих транспортных средств, перемещение товаров для хранения или выбора заказа максимально облегчались, заказы и загрузка могли быть проверены и выполнены для отъезжающих со склада транспортных средств³.

Кроме того, склад должен контролировать активное хранение (основное хранение и пополнение товарных запасов, включая потоки распределения) и длительное хранение (инвентаризации проводятся сверх нормального пополнения, особенно для спекулятивных и сезонных товаров).

Развитие складской логистики идет по пути наращивания ассортимента услуг с добавленной стоимостью, связанных со складированием и хранением. Это такие логистические сервисы как: кросс-докинг, перегрузка, комплектация, доставка на дом, возврат заказа и т.д. Дополнением к этому могут стать такие логистические операции как специализированная упаковка, прямая поставка из магазина, управление оборотом подлежащего возврату контейнерного оборудования, контроль выполнения заказов.

Включение всего перечисленного в перечень оказываемых услуг позволяет реально обеспечить комплексность обслуживания клиентов, повысить конкурентоспособность логистической компании на рынке.

Формирование эффективной системы обработки и хранения товаров, соответствующей требованиям клиентов, предусматривает необходимость учета таких факторов как, рациональный выбор участка, логистический подход к проектированию, применение прогрессивных технологий обработки товарно-материальных ценностей, обеспечение безопасности и технического обслуживания, применение современной системы управления складом, а также точность и аудит функционирования⁴.

Система управления складом должна интегрировать процедуры и поддержку программного обеспечения для координации рабочих процессов, и организации складской переработки.

Клиенты при выборе лучшего поставщика услуг складирования и хранения, традиционно учитывают следующие характеристики: поставщик должен быть успешным, опытным, положительно зарекомендовавшим себя в обеспечении безопасности поставок и исполнения заказов. Естественно логистической компании необходимо стремиться к максимальному соответствию этим требованиям.

В результате сотрудничества с логистическими компаниями позволяет предприятиям различных отраслей и сфер деятельности экономить на содержании собственного подразделения логистики, гибко перестраивать политику поставок товаров и услуг в зависимости от требований рынка. Такие компании создают собственную инфраструктуру, завязывают плотные деловые отношения с перевозчиками и административными службами и предоставляют клиентам не только спектр складских услуг, но и механизм построения и оптимизации логистических цепочек. Это дает очевидное преимущество - выигрывает по стоимости услуг и времени их реализации⁵.

¹ Сосунова Л.А., Новиков Д.Т., Горн А.П. Логистика в сфере услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 6 (32).

² Гревцова Т.В. Особенности внедрения и функционирования адресного хранения на складах снабженческих предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 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. 2012. № 10 (96).

⁴ Агафонова А.Н., Шумакова В.Н. Условия эффективного функционирования склада в логистической системе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 4 (102).

⁵ Агафонова А.Н., Шумакова В.Н. Эволюция автоматизации складской логистики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 3 (113).

ASPECTS OF THE INTERACTION OF TRANSPORT AND WAREHOUSE LOGISTICS AT THE PRESENT STAGE

© 2016 **Khramtsova Elena Romanovna**

Doctor of Economics, Associate Professor

© 2016 **Sologubova Nadezhda Alexandrovna**

Student

© 2016 **Sariev Sergei Sergeevich**

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: romel06@mail.ru, sologubova.nadya2013@yandex.ru

Keywords: logistics services, warehouse, warehousing and storage, warehousing and storage services, warehousing operations, transportation, transport logistics, warehouse logistics.

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. Presents aspects of the interaction of transport and warehouse logistics at the present stage.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2016 Черноусова Ксения Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Костылева Екатерина Владимировна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

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

Рассматривает проблемы оценки 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 в России и в Самарской области.

Качество государственного администрирования оказывает определяющее влияние на уровень налоговой нагрузки, что является одной из основных специфических особенностей налогового администрирования в переходный период. От того, насколько эффективно функционирует налоговое администрирование в стране, напрямую зависит величина собранных налогов.

В настоящее время особо актуальной проблемой является эффективность налоговых проверок т.к. они составляют основу налогового администрирования¹. Так в России в Самарской области в частности, актуальна проблема нарушения налогового законодательства. В связи с этим возникает необходимость противодействия уклонению от уплаты налогов, что подразумевает усовершенствования налогового администрирования, налогового контроля и налоговой системы в целом.

В соответствии со ст.82 НК РФ "Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных настоящим Кодексом"².

Для анализа эффективности налоговых проверок в РФ могут служить отчеты налоговых органов по формам № 2-НК, №1-НМ, №1-НОМ.

Так проанализировав данные раскрытия налоговых правонарушений в ходе проведения контрольных мероприятий можно увидеть насколько эффективны КНП и ВНП, с использованием методики, разработанной ФНС РФ.

Таблица 1

Анализ эффективности выездных и камеральных налоговых проверок, проводимых в целом по Российской Федерации*

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. к 2013 г.		2015 г. к 2014 г.	
				Откл. (+/-)	Темп роста	Откл. (+/-)	Темп роста
ВНП, ед.	39769	34245	29393	-5524	86,1	-4852	85,8
ВНП, выявившие нарушения, ед.	39314	33827	29125	-5487	86	-4702	86,1
Результативность ВНП, %	98,8	98,7	99	-0,1	-	0,3	-
КНП, ед.	34190517	32869851	31942627	-1320666	96,1	-927224	97,1
КНП, выявившие нарушения, ед.	1763905	1963875	1949124	199970	111,3	-14751	99,2
Результативность КНП, %	5,1	5,9	6,1	0,8	-	0,2	-

* По данным официального сайта ФНС России (www.nalog.ru).

По представленным данным видно, что в целом по РФ эффективность КНП и ВНП увеличивается, в 2015 году она составила 6,1% и 99% соответственно. Количество КНП в 2014 г по отношению к 2013 снизилось на 1320666, а в 2015 по отношению в 2014 еще на 927224. Так снижение количества камеральных налоговых проверок при возрастающей ее эффективности может свидетельствовать об улучшении работы контрольных налоговых органов.

Таблица 2

Анализ эффективности выездных и камеральных налоговых проверок, проводимых в Самарской области*

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. к 2013 г.		2015 г. к 2014 г.	
				Откл. (+/-)	Темп роста	Откл. (+/-)	Темп роста
ВНП, ед.	1080	981	1115	-99	90,8	134	113,6
ВНП, выявившие нарушения, ед.	1071	972	1107	-101	90,7	135	119,4
Результативность ВНП, %	99,2	99,1	99,3	-0,1	-	0,2	-
КНП, ед.	805233	722238	719530	-82995	89,7	-2708	99,6
КНП, выявившие нарушения, ед.	32269	37461	34747	5192	116,1	-2714	92,7
Результативность КНП, %	4	5,2	4,8	1,2	-	-0,4	-

* По данным официального сайта ФНС России (www.nalog.ru).

Из таблицы видно, что за данный период результативность ВНП по Самарской области достаточно высока и составляет в среднем 99,2 % а, результативность КНП намного ниже и в среднем составляет 4,6 %. Наблюдается очевидная тенденция улучшения данных показателей.

Высокая эффективность ВНП говорит о более тщательном отборе налоговыми органами объектов для проведения проверки. Это обусловлено высоким качеством подготовки и добросовестности налоговых органов, осуществляющих возложенные на них обязанности³.

Достаточно низкая результативность КНП свидетельствует либо о высоком уровне осведомленности налогоплательщиков в сфере налогового законодательства, либо с ограниченными полномочиями инспекторов, т.к. налоговые инспектора могут запросить лишь ограниченный перечень документов. Из этого следует, что шанс выявления правонарушения снижается. Так же большую трудность представляет обработка огромного количества документов, информации.

Для более полного отражения эффективности контрольной работы налоговых органов рассмотрим доначисленные суммы налогов по г. Самаре.

Таблица 3

Динамика эффективности суммы доначисленных платежей по г. Самаре

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	ТР, % 2014 г. к 2013	ТР, % 2015 г. к 2013	ТР, % 2015 г. к 2014
Всего доначислено по проверкам, тыс. руб.	7327758	6985139	7881318	95,3	107,5	112,8
Всего доначислено платежей по ВВП, тыс. руб.	5 337 333	5 967 627	6 285 092	111,8	117,7	105,3
Всего доначислено платежей по КНП, тыс. руб.	1 990 425	1 017 512	1 596 226	51,1	80,1	156,8

Увеличение доначисленных сумм по общему количеству налоговых проверок в 2015 г. по сравнению с 2013г. говорит о росте эффективности контрольной работы налоговой инспекции. Темп роста доначисленных платежей в 2015 по сравнению с 2013 составляет 107,5 %(по ВВП - 117,7 %).

Таблица 4

Удельный вес дополнительно начисленных сумм платежей по результатам налоговых проверок к общему объему налоговых поступлений по Самарской области*

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014г. к 2013г.		2015г. к 2014г.	
				Откл. (+/-)	Темп роста	Откл. (+/-)	Темп роста
Всего доначислений по результатам налоговых проверок, тыс. руб.	7327758	6985139	7881318	-342619	95,3	896179	112,8
Общая сумма налоговых поступлений, тыс. руб.	291131522	298768629	299150353	7637107	102,6	381724	100,1
Уд. вес доначислений поналоговым проверкам в общей сумме налоговых поступлений, %	2,5	2,3	6,3	-0,2	-	4	-

* По данным официального сайта ФНС России (www.nalog.ru).

Снижение доначисленных сумм платежей по КНП связано в первую очередь с предоставлением отчетности в электронном виде, что в свою очередь уменьшает вероятность ошибок в налоговой инспекции при обработке полученных данных, а также с повышением налоговой дисциплины налогоплательщиков.

По данным таблицы 4 видно, что за 2013-2014 гг. удельный вес дополнительно начисленных платежей в общей сумме налоговых поступлений практически не изменился, а в 2015 г. составил 6,3 %.

За январь - май 2016 года в региональный бюджет Самарской области исполнены на 101,5%, в том числе в областной бюджет на 102,1%, в местный бюджет на 99,0%.

По проведенным выше расчетам можно говорить об общей положительной тенденции увеличения эффективности налогового контроля ФНС РФ. Однако, нельзя сделать точные выводы т.к на результат данной деятельности влияет много факторов. Такие как налоговый потенциал региона, темпы инфляции, структура денежной массы, состояние банковской системы, перечень налогов, зачисляемых в местные бюджеты.

По результатам работы наибольшее воздействие на результативность налогового контроля оказывают факторы доначисления и судебные разбирательства, поэтому стоит не только выявлять правонарушения, но и расследовать обстоятельства их возникновения. Немаловажным является формирование у налогоплательщиков взгляда на неизбежность выявления правонарушения и обязательного привлечения к ответственности в виде взыскания полной суммы причитающихся к уплате налогов в бюджет, пеней, штрафов и санкций. Стоит создать базу данных налоговых нарушений, раскрытых в результате проведения КНП, усилить борьбу с незаконными схемами оптимизации налогооблагаемой базы. Также из-за нарушений прав интеллектуальной собственности (авторских прав) государство недополучает колоссальные суммы денег в виде налогов. Поэтому стоит расширить полномочия налоговых органов в организации КНП и ВМП, а в частности над операциями с электронными деньгами, платежными системами интернет-торговлей⁴.

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

² Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).

³ Черноусова К.С. Изменения в оценке эффективности работы налоговых органов // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 11-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара, 2012. С. 329-330.

⁴ Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности взаимодействия современных промышленных предприятий с государством // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. С. 51-60.

FFICIENCY IN SAMARA REGION

© 2016 Chernousova Ksenia Sergeevna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Kostyleva Ekaterina Vladimirovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

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

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

УДК 338.53

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Шведова Ирина Александровна
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Хасянова Эльвира Наильевна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: khasianovaelya@yandex.ru

Ключевые слова: затраты, управление затратами, себестоимость, трудоемкость, материалоемкость, рентабельность, эффективность затрат.

Рассмотрено понятие затрат, объяснена важность проведения классификации затрат по различным признакам, представлен перечень показателей эффективности затрат, дано определение управления затратами, предложены основные мероприятия, оптимизирующие систему управления затратами предприятия.

Эффективное использование финансовых, материальных и человеческих ресурсов - важнейший критерий действенности системы управления компании. Острая конкурентная борьба вынуждает предприятия усиленно проявлять интерес к управлению затратами, принимать меры для усовершенствования их учета и мониторинга.

Актуальность исследования объясняется тем, что достижение высоких результатов деятельности компании, максимизация прибыли и повышение эффективности производства не возможны без эффективного управления затратами компании¹.

Под затратами понимают явные издержки предприятия, т.е. выраженные в денежной форме фактические затраты, связанные с приобретением и расходованием различных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг. Для действенной организации системы учета затрат рекомендуется использовать экономически обоснованную классификацию затрат по определенным признакам². Это позволяет не только эффективно планировать, учитывать затраты и детально их анализировать, но и выявлять соотношение между отдельными видами затрат и определять их влияние на уровень себестоимости и рентабельности производства.

Система показателей эффективности затрат предприятия включает в себя такие группы, как: а) показатели эффективности использования живого труда (выработка и трудоемкость); б) показатели эффективности затрат прошлого труда (фондоёмкость, фондоотдача, материалоёмкость, материалоотдача); в) обобщающие показатели затрат (себестоимость единицы продукции, затраты на рубль продукции); г) показатели рентабельности продукции и производства³.

Для наиболее точной оценки эффективности работы подразделений необходима разработка показателей, которые учитывают специфику их деятельности. Эффективная деятельность структурного подразделения организации проявляется не только в высокой результативности, но и социальной защищенности членов коллектива, создании благоприятного морально-психологического климата, комфортных условий труда, больших возможностей для самореализации личности⁴.

Управление затратами - область управленческой деятельности, направленной на достижение организацией высокого экономического результата. Нередко под процессом управления затратами подразумевают минимизацию затрат, это не совсем верно, поскольку минимизация затрат - это часть процесса управления затратами, то есть уже его. Так, минимизация затрат может вызвать сокращение производства, в то время как управление затратами нацелено на повышение эффективности использования ресурсов компании, максимизацию отдачи от них на всех этапах производства. Процесс управления затратами в компании включает в себя признание затрат, их учет, классификацию и представление их в удобном для последующего анализа и принятия управленческих решений виде⁵.

Основным направлением повышения отдачи машин и механизмов является рациональная организация их работы, то есть увеличение продолжительности работы машин без демонтажа, рациональное размещение материалов и изделий для устранения излишних перевозок; использование наиболее экономичных видов транспорта. Главные способы снижения материалоёмкости продукции связаны с улучшением качества сырья и материалов, использованием прогрессивных и безотходных технологий, минимизацией потерь от брака, повышением контроля за использованием материальных ресурсов. В качестве основных мероприятий, оптимизирующих себестоимость за счет трудовых затрат, рекомендуется упорядочение тарификации работ и рабочих; усовершенствование системы нормирования и оплаты труда, организации производства и труда для предупреждения сверхурочных работ и оплаты простоев не по вине рабочих; недопущение переделок и брака⁶.

¹ Гасин Ф.М. Стратегическое управление затратами // Экономические науки. 2011. № 9. С. 170-172.

² Залевский В.А. Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для целей стратегического менеджмента // Управленческий учет. 2013. № 12. С. 3-14.

³ Лебедев В.Г., Кустарев В.П., Дроздова Т.Г. Управление затратами на предприятии : учеб. для вузов. 5-е изд., перераб. и доп. СПб. : Питер, 2012.

⁴ Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. М. : Инфра-М, 2014.

⁵ Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. М. : Дашков и Ко, 2015.

⁶ Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинский Р.А. Управление затратами в строительстве / под ред. А.Н. Асаула. СПб. : ИПЭВ, 2014.

OPTIMIZATION OF COMPANY COST MANAGEMENT

© 2016 Shvedova Irina Alexandrovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Khasianova Elvira Nailiyevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: khasianovaelya@yandex.ru

Keywords: expenses, cost management, cost, labor input, materials consumption, profitability, cost-effectiveness.

This article deals with the concept of cost, the importance of the classification of costs on various grounds was explained, a list of indicators of cost-effectiveness, the definition of cost management was given, the main activities that optimize company cost management system were proposed.

УДК 334.012

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Шепелев Артем Васильевич

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Измайлов Айрат Маратович

кандидат экономических наук, старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sseu-shepelev@mail.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, конкурентоспособность предприятия.

Проанализированы различные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия.

Чтобы обосновать стратегические предложения по повышению конкурентоспособности современных предприятий, необходимо осуществить оценку конкурентоспособности на основе представленных в первой главе теоретических аспектов.

На сегодняшний момент существует множество подходов к оценке конкурентоспособности предприятий. Несмотря на многогранность рассмотрения этого вопроса, единого мнения по методическому обеспечению оценки конкурентоспособности не существует,

не разработана унифицированная методика, которая дает возможность наиболее объективно оценить способность предприятия эффективно функционировать на рынке.

Кроме того, одной из наиболее важных проблем оценки конкурентоспособности является отсутствие достоверной информации о факторах, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность. Источниками информации могут быть различные субъекты рынка, включая потребителей, поставщиков, коммерческие учреждения, органы государственной власти, персонал предприятия. Поэтому сложной задачей является выбор надежных источников информации и обоснованных методов ее обработки.

Поскольку информация является конкурентным преимуществом, многие предприятия не желают предоставлять ее для общего пользования и полностью ее скрывают, что довольно характерно для современных российских условий. В результате складывается негативная ситуация, когда некоторые субъекты не могут осуществлять необходимые исследования рынка, что приводит к снижению их конкурентоспособности, усилению монополизации и повышению цены на продукцию.

В настоящее время основной проблемой оценки конкурентоспособности предприятия является выбор системы показателей, позволяющих в полной мере осуществить такую оценку¹. Исследование значительного числа факторов делает оценку конкурентоспособности трудоемкой и длительной, анализ узкого круга показателей не дает возможность получить необходимую для оценки информацию о работе предприятия. Решение проблемы лежит в нахождении рационального подхода, позволяющего провести анализ конкурентоспособности предприятия в соответствии с условиями полезности, простоты исчисления, информативности и качества.

Существующие подходы к исследованию конкурентоспособности предприятия различаются по анализируемым показателям, по способу сбора информации, по обоснованию результатов оценки.

Рассмотрим применяемые на практике методики оценки конкурентоспособности, их преимущества и недостатки.

Некоторые авторы считают, что оценка конкурентоспособности предприятия есть система показателей, позволяющих наиболее полно охарактеризовать деятельность предприятия, включая финансовую, экономическую, производственную, реализационную, инновационную, стратегическую и другие стороны функционирования предприятия.

Р.А. Фатхудинов² обосновывает следующие подходы к оценке конкурентоспособности:

1) Конкурентоспособность предприятия, производящего товары и услуги, которая исходит из теории равновесия, рассматривающей условия совершенной конкуренции. Эта теория предполагает, что в отрасли имеется большое количество предприятий, производящих однородную продукцию, другие предприятия имеют свободный доступ в отрасль, факторы производства абсолютно мобильны, кроме того, как для производителей, так и для потребителей рынок является прозрачным. В этом случае конкурентоспособность предприятия оценивается по наличию у него большего, чем у конкурентов, числа дешевых факторов производства, которые используются более эффективно.

Теория равновесия также предполагает равновесие между отраслями, то есть такое состояние производителя, при котором он осуществляет выпуск и реализацию товаров на максимально выгодном для себя уровне, при постоянном спросе на продукцию и неизменном

состоянии НТП. В реальности такого положения достигнуть невозможно, в связи с этим оценка конкурентоспособности при данном подходе будет недостаточно достоверной³.

Главным критерием оценки конкурентоспособности в данном методе является наличие неиспользуемых факторов производства, которые могут быть задействованы в будущем. Преимуществом этого метода можно назвать возможность определить внутренние резервы предприятия.

Недостатком данного подхода является оценка конкурентоспособности посредством анализа стоимости факторов производства без учета других немаловажных критериев, позволяющих предприятию добиваться первенства в конкурентной борьбе. К ним мы относим качество товаров, доверие потребителей к фирме и торговой марке, маркетинговые инструменты. При подходе, основанном на теории равновесия, не учитываются запросы потребителей, игнорируется соотношение между показателями прибыли и объема продаж, не анализируется соответствие производимых товаров реальному спросу.

2) Подход к оценке конкурентоспособности предприятия на основе матричных методов предполагает построение матриц и выбор с учетом этого определенной стратегической модели. В данном случае конкурентоспособность предприятия оценивается при использовании концепции жизненного цикла товаров, а именно анализируется место предприятия на рынке и емкость последнего. Чем более значительную долю рынка занимает производитель, тем выше оценивается его конкурентоспособность⁴.

3) Методика оценки конкурентоспособности предприятия базируется на оценке конкурентоспособности производимой им продукции. Чем выше качество товаров, чем более соответствуют они запросам потребителей и отвечают требованиям рынка, тем более конкурентоспособным является предприятие, производящее данные товары.

Разработано значительное число методов оценки конкурентоспособности продукции, наиболее распространенными из которых в настоящее время являются комплексные, дифференциальные и смешанные методики. Особый вклад в развитие методики оценки конкурентоспособности товаров внесли японские экономисты Акао и Мизуно⁵. В семидесятых годах прошлого века они предложили осуществлять комплексную оценку качества товаров и необходимых для достижения данного качества затрат путем использования метода "применение систем качества". Позже был разработан метод "развертывание функций качества". В данном случае совокупные затраты на обеспечение определенного уровня качества товаров сопоставлялись с финансовым результатом от реализации товаров указанного качества. Применение данной методики позволило некоторым японским компаниям снизить издержки производства более чем наполовину⁶.

Рассматриваемый подход к оценке конкурентоспособности предприятия предполагает применение системы обобщенных показателей качества товаров с построением многоугольника, при помощи которого однородные товары разных производителей сравниваются между собой, и проводится анализ, по каким показателям товары одного производителя превосходят товары другого производителя⁷.

Основным критерием конкурентоспособности предприятия здесь выступает качество продукции. Несомненным преимуществом данного метода мы считаем возможность учитывать интересы покупателей для обеспечения планируемого уровня конкурентоспособности. Поскольку качество продукции необходимо анализировать при помощи большого количества показателей, для оценки конкурентоспособности следует применять

набор "параметрических" индексов, которые показывают, насколько уровень удовлетворения потребителей приближается к желаемому. Индексы бывают единичные, обобщенные и комплексные⁸.

Единичные параметрические индексы определяют одно из свойств продукции. Их расчет производится путем соотношения имеющейся величины параметра товара и желаемой величины данного параметра. Обобщенные индексы демонстрируют соответствие определенной характеристики продукции желаемому качеству и рассчитываются как сумма единичных индексов составляющих данную характеристику. Комплексные показатели дают возможность оценить общее качество товара, соответствие его стандартам и запросам потребителей.

Методика оценки конкурентоспособности предприятия на основе оценки конкурентоспособности продукции имеет ряд недостатков. Так при помощи данного метода невозможно в полной мере оценить работу предприятия, поскольку не затрагиваются многие аспекты деятельности, такие как внешние факторы функционирования, реализационная политика, стратегия развития предприятия и другие. Поэтому результат оценки конкурентоспособности предприятия при использовании данного подхода может быть неточным.

4) Сущность следующего подхода состоит в оценке конкурентоспособности предприятия на основе теории сравнительных преимуществ, которая зародилась в работах ведущего ученого 18-19 столетия Д. Рикардо. В своих трудах он дал обоснование сравнительных издержек, что послужило фундаментом для развития теории. В свое время исследование в этой области проводили Э. Хекшер, П. Самуэльсон, П. Столпер и другие ученые-экономисты прошлого века. Такое внимание эта теория привлекла не случайно. Основными ее постулатами является то, что экономическая система производит и реализует только те товары, себестоимость которых намного ниже цены на мировом рынке, а приобретает такие товары, которые в других экономических системах дешевле. На основании этого возникают преимущества в издержках производства, что приводит к повышению конкурентоспособности всей экономической системы, а также формирующих ее отраслей и предприятий, которые начинают занимать более сильные позиции на рынке.

Критерием оценки в данной методике являются низкие издержки, что значительно упрощает вычисления. Недостатком рассмотренной теории является возможность ее применения только к предприятиям, функционирующим на международном рынке, а также отсутствие реальных инструментов для анализа конкурентоспособности экспортирующего производителя. В данном случае оценивается вся отрасль, где производятся экспортируемые товары. На основании вышеизложенного, представленная методика применима исключительно в теоретических целях.

¹ Комлев Е.Б. Анализ конкурентоспособности товаров // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 3. С. 45-59.

² Максимова И.В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. 2010. № 3. С. 12-24.

³ Фатхутдинов Р.А. Конкуренция; экономика, стратегия, управление. М. : Инфра-М, 2006.

⁴ Котлер Ф. Основы маркетинга. М. : Прогресс, 2002.

⁵ Гранберг А.Г. Основы региональной экономики : учеб. для вузов. М. : Наука, 2000.

⁶ Аоки М. Фирма в японской экономике. СПб. : Лениздат, 1995.

⁷ Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. СПб. : Спец. лит., 2003;

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

⁸ Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного экономического развития. М. : ВладДар, 2003.

ANALYSIS OF METHODOLOGIES FOR ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

© 2016 Shepelev Artem Vasilyevich
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Izmailov Airat Maratovich
Candidate of Economics, Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: sseu-shepelev@mail.ru, airick73@bk.ru

Keywords: competition, competitiveness, competitive assessment, the company's competitiveness.

The authors analyze different approaches to assessing the competitiveness of enterprises.

УДК 330.341.2

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Шерстнева Наталия Леонидовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: nata-sherstneva@yandex.ru

Ключевые слова: программа устойчивого развития, стратегический план устойчивого развития, стратегическая карта устойчивого развития, точки маневренности.

Проведено исследование сущности и содержания программы устойчивого развития предприятий, предложена авторская программа устойчивого развития, включающая стратегическую карту целей устойчивого развития, стратегический план устойчивого развития, предполагающий разработку точек маневренности.

Для повышения уровня устойчивого развития предприятий необходимо разработать **программу устойчивого развития**, которая должна включать задачи по совершенствованию основных сфер функционирования предприятия, определяющих устойчивое развитие, а именно финансовую, инвестиционную и маркетинговую политику в экономической сфере; производство, сырьевое обеспечение и утилизацию отходов в экологической сфере; кадровую и социальную политику в социальной сфере; взаимодействие с контрагентами на внешнем рынке, имидж предприятия, международное сотрудничество в глобальной сфере (рис. 1). Не достижение целей устойчивого развития в одной из этих сфер, нивелирует успехи предприятия в других сферах деятельности¹.

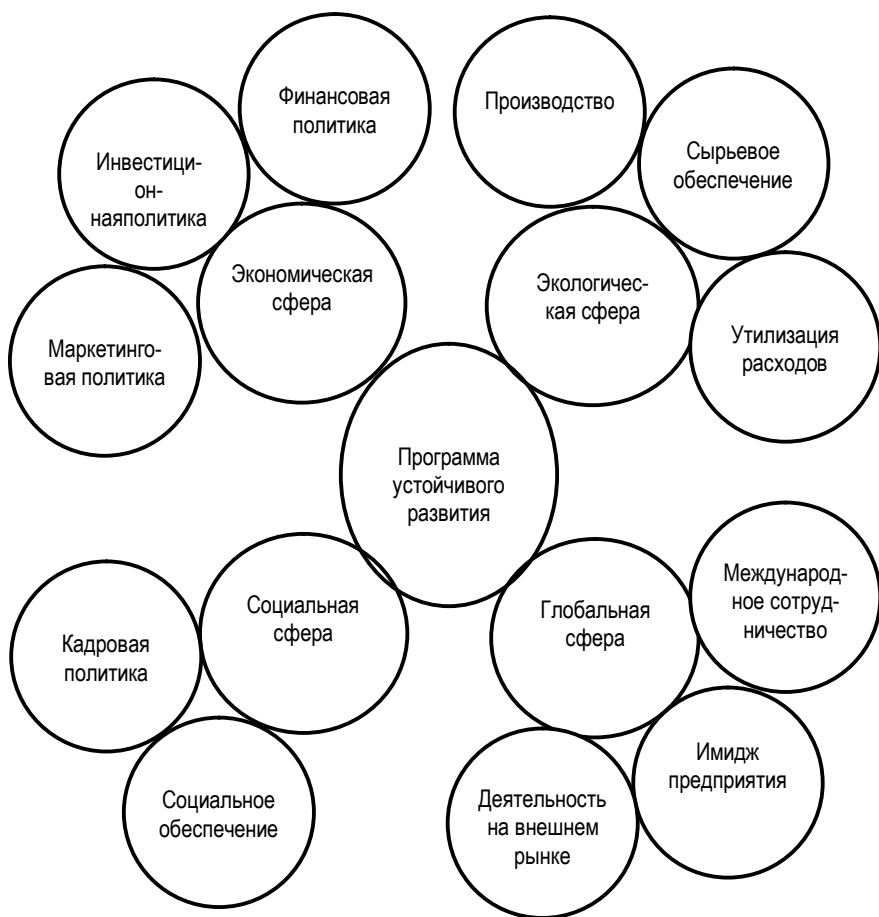


Рис. 1. Программа устойчивого развития

Согласование и взаимодействие целей устойчивого развития в различных сферах функционирования предприятия возможно на основе построения стратегической карты, которая позволит упорядочить разнородные цели в единую систему, а также станет фундаментом для формирования механизма управления устойчивым развитием. То есть **стратегическая карта целей устойчивого развития** представляет собой логически взаимосвязанную систему целей развития различных направлений деятельности предприятия, характеризующуюся признаками конкретности, достижимости, измеримости, что позволяет считать ее основой потенциала устойчивого развития².

Стратегическая карта является одним из важнейших документов, регламентирующих процесс управления устойчивым развитием. В ней указываются наименование целей, дается их характеристика, обосновываются причины включения данной цели в стратегическую карту, а также ответственные лица и исполнители, реализующие конкретные действия по достижению поставленных целей³.

Также процессу повышения эффективности управления устойчивым развитием способствует создание **стратегического плана устойчивого развития предприятия** (рис. 2).

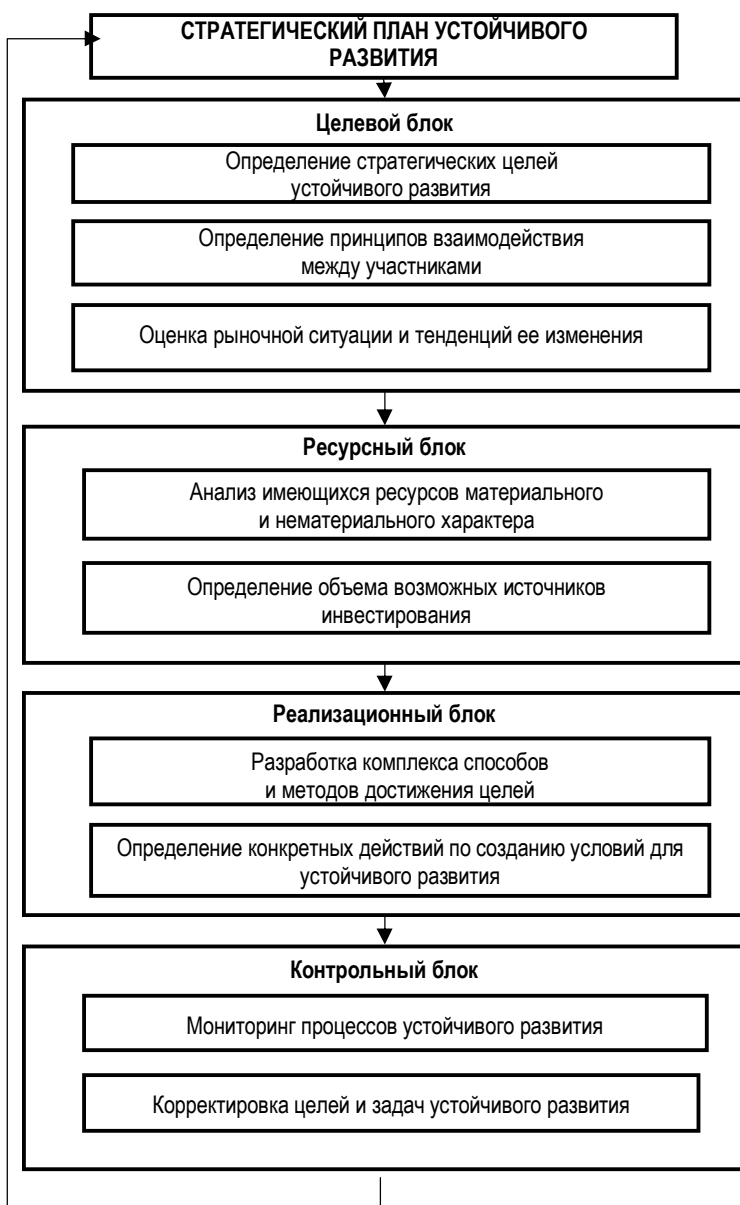


Рис. 2. Стратегический план устойчивого развития

Кроме того, эффективность механизма управления устойчивым развитием определяется формированием **точек маневренности**, то есть комплекса практических методик, реализация которых позволяет предприятию повышать свой уровень устойчивого развития на текущий момент, а также в стратегической перспективе⁴.

Точки маневренности должны включать в себя методы по сокращению потерь материальных и нематериальных ресурсов за счет их рационального использования, созданию защитной зоны от негативного влияния внешних факторов, позволяющей предприятию быстро реагировать и адаптироваться к такому воздействию⁵. Также комплекс мер устойчивого развития дает возможность предприятию высвободить свои внутренние ресурсы для ускоренного развития, эффективно использовать инвестиционный потенциал, инновационные разработки, заинтересовать работников предприятия в достижении поставленных целей устойчивого развития.

Таким образом, процесс разработки программы устойчивого развития имеет комплексный характер, включает в себя работу по созданию стратегической карты, определяющей цели устойчивого развития, стратегического плана, устанавливающего сферу деятельности руководящего звена, и точек маневренности, характеризующих конкретные мероприятия по достижению целей устойчивого развития (рис. 3).

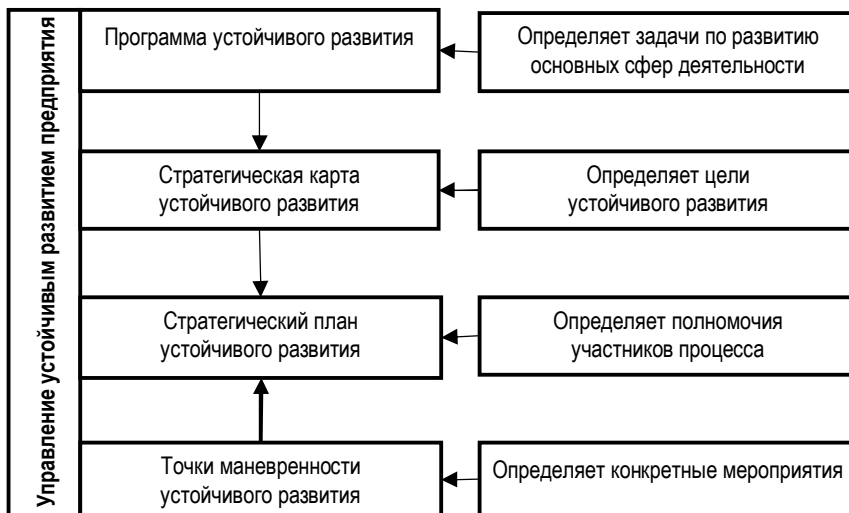


Рис. 3. Элементы эффективного механизма управления устойчивым развитием предприятия

Системный подход к формированию механизма управления устойчивым развитием предприятия является объективной необходимостью и обуславливается взаимным влиянием всех составных частей данного механизма⁶. В связи с этим, для формирования эффективного механизма управления устойчивым развитием предприятиям следует руководствоваться следующими положениями:

1) Программа устойчивого развития - единая система, включающая взаимосвязанные элементы, обладающая свойствами целостности, оптимальности, надежности, экономичности, целесообразности и др.

2) Цель функционирования программы устойчивого развития должна быть четкой, иметь возможность для трансформации, должна определяться на стадии его формирования и обеспечивать концентрацию необходимых ресурсов.

3) Установление взаимосвязей и схем взаимодействия между элементами программы устойчивого развития и с внешним окружением.

4) Программа устойчивого развития должна обеспечивать эффективность функционирования системы, которая должна превышать эффективность функционирования отдельных элементов системы.

Таким образом, внедрение и реализация данных положений позволит предприятиям увеличить прибыльность деятельности, повысить производительность, улучшить социальный и экологический климат, а также обеспечить развитие внешнеэкономической деятельности.

¹ Ашмарина С.И., Гороховицкая Т.Н. Инновационно-информационный потенциал развития промышленности региона : монография. М. : Машиностроение-1, 2004. С. 207;

Ашмарина С.И., Зотова А.С. Организационно-экономические направления повышения готовности организаций к изменениям // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 12. С. 184-190.

² Вишнякова А.Б. Совершенствование инструментария разработки стратегии развития промышленного предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. 2014. № 5. С. 53-59.

³ Зотова А.С. Развитие управленческой интеграции на основе корпоративных информационных технологий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 81. С. 38-43.

⁴ Кандрашина Е.А. Взаимодействие маркетинга и логистики в процессно-ориентированном управлении // Российское предпринимательство. 2015. № 4 (64). С. 55-58;

Ашмарина С.И., Майорская А.С. Результативное управление как базовый метод управления эффективным развитием предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 15-19.

⁵ Казарин С.В., Ашмарина С.И. Информационное общество как современная среда осуществления социально-экономических процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 11 (97). С. 112-116;

Кандрашина Е.А., Трошина Е.П. Управление внутрифирменным предпринимательством в организации : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012.

⁶ Кандрашина Е.А., Трошина Е.П. Управление внутрифирменным предпринимательством ...; Ashmarina S.I., Kandrashina E.A. Model of management harmonization during organizational changes of corporation in the process of diversification // Life Science Journal. 2014. Т. 11, № 12. С. 148-152.

THE FORMATION OF THE PROGRAM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

© 2016 Sherstneva Nataliya Leonidovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: nata-sherstneva@yandex.ru

Keywords: the program of sustainable development, strategic sustainable development plan, strategic map of sustainable development, point of agility.

The study of the nature and content of the program of sustainable development of enterprises, the author proposes a sustainable development program, including a strategic map of goals of sustainable development, strategic sustainable development plan, involving the development of points of agility.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ БИЗНЕС-ЛОГИСТИКИ

© 2016 Юдакова Ольга Васильевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Яхнеева Ольга Игоревна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Ключевые слова: информационная логистика, бизнес-логистика, информационный поток, принципы формирования информационного потока.

Рассматриваются принципы формирования информационной логистики как составного элемента бизнес-процесса и бизнес-логистики, позволяющие формировать оптимальное взаимодействие с участниками внешней среды.

Логистика, как наука о рациональной организации процесса товародвижения, в настоящее время набирает все больше и больше оборотов. Как известно из теории, бизнес-логистика является неотъемлемой составляющей в стратегическом управлении, организуя управление материальными потоками в системе снабжения - начиная с закупок товаров, работа, услуг, и заканчивая хранением сырья, материалов, готовых продуктов. Бизнес-логистика помимо распространенных понятий управления товародвижением, организует управление финансовыми и информационными потоками. Финансовые потоки в общем-то не вызывают трудностей в изучении в отличие от информационных.

Информация, сама по себе, есть определенный продукт, который требует определенную обработку, передачу, хранение и т.д.

Информационный поток представляет собой огромную совокупность различных сообщений, циркулирующих как внутри логистической системы, так и связывая между собой логистическую систему и внешнюю среду.

Информационный поток также характеризуют как набор определенных действий по эффективному распределению информации между традиционными и цифровыми носителями.

Информационная логистика считается наиболее сложным направлением, поскольку ее действие распространяется в пространстве и во времени, интегрируя информационные процессы в любые организационные структуры. Главным принципом информационной логистики является повышение релевантности информации в нужном объеме, в нужное место, в нужное время и с оптимальными издержками. Главная цель информационной логистики определяется как оптимальное обеспечение необходимой информацией деятельность организации и рациональное управление информационными потоками во все структуры логистической системы.

Из определения принципа и цели информационной логистики видно, что информационная логистика является одной из наиболее приоритетных направлений в бизнес-логистике.

Бесперебойная деятельность информационной логистики во многом определяется адекватным направлением/распределением информационного потока. Для того чтобы информация соответствовала требованиям логистических систем и способствовала эффективному поддержанию процессу управления, принято опираться на следующие принципы, предъявляемым к информации:

- Точность. Информационные шумы, возникающие в процессе передачи информации искажают реальность, поэтому необходимо формировать информационный поток четким и точным еще до начала движения.

- Доступность. Известный маркетолог, президент компании "Trout & Partners" Джек Траут писал в своей книге "Сила простоты": "Бизнес, на самом деле, не очень-то и сложен. Сложным его делают люди. А чтобы преодолеть сложность, необходима простота". Необходимо формировать информационный поток на простом языке, минуя причины возникновения затрудненного доступа к получению информации.

- Своевременность. В случае информационной логистики, своевременность является количественным показателем, измеряющаяся промежутком времени между моментом возникновения события и моментом отражения события в информационной системе. Своевременное поступление информации позволит внести коррективы в работу, минимизировать убытки, вовремя устранить возникшие ошибки.

- Оперативность, то есть своевременный перехват искаженного информационного потока и преобразование его в эффективное решение.

- Гибкость. Субъектами информационной логистики являются все участники, возникающие на пути передачи информации: производители, поставщики, пользователи, конечные потребители и т.д. Для каждого из участников информация должна быть доведена по-своему, с учетом специфики потребности каждого. То есть информационная логистика должна предоставлять данные в соответствии с запросами каждого участника системы индивидуально.

- Наглядность. Как было отмечено выше, информация - продукт, а получаемый продукт на выходе должен соответствовать запросам потребителей этого продукта, то есть быть наглядным. Поэтому информация, как продукт, должна быть оформлена в нужном виде и в нужной форме.

Таким образом, информационная логистика является масштабной наукой, занимающаяся сбором, обработкой, хранением и распределением информации в системе производственно-хозяйственной деятельности во взаимосвязке с окружающей средой.

Четкий, доступный, гибкий процесс передачи информации во многом облегчит ее восприятие на различных иерархических уровнях.

Информационная логистика транспортирует информацию на всех этапах и уровнях деятельности организации, формируя ее единый целый бизнес-процесс.

1. Траут Дж., Ривкин Ст. Сила простоты: Руководство по созданию эффективных маркетинговых стратегий. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

2. Сосунова Л.А, Мухаметзянова Л.Х. Принципы оптимизации логистических бизнес-процессов и целей поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 12 (110). С. 99.

INFORMATION LOGISTICS AS THE ELEMENT OF THE BUSINESS LOGISTICS

© 2016 Yudakova Olga Vasilyevna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Yahneeva Olga Igorevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Keywords: information logistics, business logistics, information flow, the principles of information flow.

Discusses the principles of information logistics, as an integral element of the business process and business logistics, with the ability to create the optimal interaction with the external environment.

УДК 330

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА*

© 2016 Юрина Владлена Сергеевна
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Васильчук Ольга Ивановна
доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
E-mail: v.iurina@yandex.ru, vlada_tit@mail.ru

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономика региона, экономическая, социальная, экологическая сферы общественного развития, проблемы и их решения.

Достижение устойчивого развития - одна из наиболее актуальных проблем современного общества. Цель - обеспечить экономический подъем и одновременно защитить ресурсную базу и окружающую среду с учетом интересов будущих поколений.

Устойчивость экономического развития представляет собой такое состояние экономики, при котором поддерживается стабильность выходных конечных параметров развития производственных, социальных и экономических показателей. При этом к пониманию устойчивости экономического развития можно подходить двояко:

* Авторы выражают благодарность Российскому гуманитарному научному фонду "Волжские земли в истории и культуре России" (грант № 15-12-63006) (грант № 16-16-63003 а (р)) за частичную финансовую поддержку данной работы.

во-первых, поддержание стабильности заданного уровня каких-либо конечных экономических показателей. В этом случае речь идет о стабилизационной устойчивости.

во-вторых, поддержание стабильности природных, предельных показателей экономического роста, например поддержание определенных темпов ежегодного прироста ВВП или поддержание инфляции в заданных пределах. В данном случае речь идет о динамической устойчивости.

Понятие устойчивости социально-экономического развития связывается с удовлетворением конечных результатов воспроизводства - материальных и духовных потребностей населения. В соответствии с этим устойчивость воспроизводства рассматривается как социально-экономическое понятие и определяется в виде системы экономических отношений, обеспечивающей непрерывное поддержание стабильности или экономического роста в условиях оптимальной пропорциональности при минимальных затратах и экологической безопасности, способствующей более полному удовлетворению материальных и духовных потребностей населения страны и ее регионов.

Устойчивое развитие экономики в каждой стране и отдельном регионе наряду с общими законами функционирования и развития имеет специфические особенности, определяемые условиями производства, ресурсным потенциалом, менталитетом населения и т.д. В период экономического подъема начинается оживление всех составляющих производства, формируется устойчивый уровень спроса, предопределенный растущим уровнем жизни. При этом следует отметить, что достижение подъема экономики имеет свою цену и определенные негативные последствия. В этой связи искусство достижения устойчивости состоит в выборе оптимальных приоритетов и соответствующей стратегии достижения цели.

Устойчивое развитие как ключевое понятие включает два основных признака: во-первых, выживание и неопределенно долгое развитие цивилизации (общества) и, во-вторых, сохранение окружающей природной среды, прежде всего биосферы. Таким образом, устойчивое развитие - это гармоничное (сбалансированное) развитие общества и окружающей его природной среды.

Если исходить из общих позиций, то устойчивое развитие следует понимать как развитие, учитывающее равновесие интересов настоящего и будущих поколений. Следовательно, основу формирования концепции устойчивого развития должна составлять идея динамично сбалансированного взаимодействия экономической, социальной и экологической сфер общественного развития. При этом социально-экономическая основа устойчивого развития предопределяет реализацию в глобальном масштабе комплекса мер, направленных на: борьбу с нищетой и бедностью; изменение структуры потребления; регулирование роста населения; сохранение здоровья человека; содействие устойчивому развитию регионов.

С категорией устойчивости тесно связана категория стабильности, которая характеризует неизменность, постоянство какого-либо параметра динамики развития. В экономической теории и практике это весьма важная характеристика экономического показателя. Между тем категория устойчивости социально-экономического развития более емкое и фундаментальное экономическое определение¹. Она включает понятие стабильности, в частности стабильности основных социально-экономических и экологических показателей хозяйственной системы. Вместе с тем устойчивость экономического развития подразумевает также и комплекс условий, факторов и мер регулирующего воздействия, обеспечивающих за счет экономического равновесия стабильность конечных показателей.

Основу устойчивости составляет экономическое равновесие, которое выступает важнейшим условием эффективного функционирования и развития любой экономической системы. Достижение, в частности, рыночного равновесия спроса и предложения зависит от множества факторов. Однако в любом случае в системе должно присутствовать механизм выявления спроса и реакции производства на изменение параметров спроса. При возникновении дисбалансов цены, размеры заработной платы, кредитные ставки, налоги, как и объемы соответствующих ресурсов, должны изменяться так, чтобы система достаточно быстро возвращалась в устойчивое состояние.

В формировании устойчивости производственной системы исключительно важен внутренний спрос. Речь идет, прежде всего, о платежеспособном спросе, т.к. именно он стимулирует или сдерживает рост производства и потребления.

Не следует ставить знак равенства между устойчивостью и стабильностью. Устойчивость развития - не синоним стабильности экономического развития, хотя и связана с ней, это единство социального, экологического и экономического состояний системы общественного развития.

Проблема устойчивости развития тесно связана с национальной безопасностью. Разработка любой программы эколого-экономической безопасности должна строиться, исходя из общей концепции перехода страны и ее регионов на путь устойчивого развития. И это предполагает усиление роли государственного регулирования процесса устойчивого социально-экономического развития².

Целью государственной экономической политики выступает достижение внутренней и внешней устойчивости системы. При этом внутренняя устойчивость предполагает такое состояние экономики, которое характеризуется стабильностью производства, цен, занятости и поддержанием определенного уровня жизни. Под внешней устойчивостью системы следует понимать устойчивость платежного баланса, положительное внешнеэкономическое сальдо, стабильное состояние золотого запаса страны. При этом инструменты экономической политики на данном этапе включают такие элементы, как бюджетные, финансовые, налоговые, ценовые, внешнеторговые. Используя и комбинируя их, государство в состоянии достичь поставленных целей.

Таким образом, государственное регулирование экономики становится важнейшим условием устойчивости развития системы, которое обеспечивается в сочетании с рыночным саморегулированием. При этом государственное регулирование включает комплекс методов и рычагов воздействия на экономическую систему как макрорегиона, так и отдельного субъекта РФ.

Важнейшие положения концепции устойчивости социально-экономического развития непосредственно применимы к регионам Приволжского федерального округа. Исследуемая территория обладает потенциальными возможностями для динамичного продвижения к устойчивому развитию. Это - богатство природных ресурсов, человеческий потенциал, уровень состояния отраслей промышленности, науки, образования.

Однако потенциальные экономические возможности субъектов округа весьма не одинаковы. Разумеется, проблемы устойчивости социально-экономического развития регионов с различным уровнем экономического потенциала должны решаться с учетом особенностей развития конкретного субъекта³.

Анализ социально-экономического положения в конкретных регионах, направленный на выработку активной политики устойчивого развития, показал, что в исследуемом макрорегионе требуется особый подход к решению проблемы устойчивости развития,

связанный со структурой экономики округа, его демографическим, национальным и профессиональным составом, природными условиями, состоянием использования недр и их перспективных возможностей⁴.

Первая проблема в обеспечении социально-экономической устойчивости для указанного субъекта заключается в создании условий для функционирования и развития промышленности. Ранее промышленность занимала доминирующее положение во всей экономической структуре региона и обеспечении его экономического и социального потенциала. Это характеризовалось ее преобладающим положением в производстве валового регионального продукта, в структуре основного и оборотного капитала, в удельном весе занятости активных трудовых ресурсов, в обеспечении населения товарами народного потребления, в обеспечении доходной части бюджета региона, а следовательно, возможности решения стоящих перед ним социальных проблем. Сегодня необходимо вернуть ранее утраченные позиции и восстановить ключевую роль в формировании динамично развивающейся экономики региона.

Второй проблемный фактор и условие для достижения устойчивого социально-экономического развития региона - это обеспечение продовольственной безопасности за счет активизации функционирования аграрного комплекса. Этот фактор необходимо учитывать не только потому, что в нем занята значительная часть населения, но также и потому, что он обеспечивает продуктами питания население всего региона и, следовательно, формирует социальный климат в регионе.

Третья проблема - это решение назревших задач в области социальной сферы, обслуживающей население региона. При этом анализ показал, что особое значение приобретает решение задач, связанных с поддержанием мотивации экономически активного населения, обеспечением роста уровня жизни и занятости (проблема сезонной безработицы).

И, наконец, исследование показало, что все проблемы социального и экономического развития региона невозможно решить без финансового обеспечения, имея в виду весь комплекс бюджетного финансирования, кредитно-денежного обращения, ликвидности, а также функционирования рынка ценных бумаг. Для рыночной экономики мобилизация финансовых ресурсов и эффективное их использование приобретают ведущее значение в реализации социальных и экономических программ.

Таким образом, проблемы устойчивого развития экономики региона возможно решить с помощью комплекса мер, направленных на сбалансированное взаимодействие экономической, социальной и экологической сфер общественного развития⁵.

¹ Крюков С., Патракеева О. Система поддержки принятия решений по управлению социально-экономическими процессами в регионе // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 9. С. 56-63.

² Дохолян А.С. Проблемы устойчивого развития экономики региона // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 5;

³ Белокрылова О.С., Киселева Н.Н., Хубулова В.В. Региональная экономика и управление : учеб. пособие. М. : Альфа-М, 2015.

⁴ Климук В.В., Анаева З.К., Юрина В.С. Методика оценки и анализа динамики устойчивости экономического развития регионов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2015. № 2. С. 33-36.

⁵ Юрина В.С., Кудинова Г.Э. Анализ проблем устойчивого инновационного развития экономики регионов // Наука - промышленности и сервису. Тольятти : ПВГУС, 2013. Ч. 1. С. 24-26.

MODERN PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

© 2016 Yurina Vladlena Sergeevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Vasilchuk Olga Ivanovna

Doctor of Economics, Professor

Volga Region State University of Service, Tolyatti

E-mail: vlada_tlt@mail.ru

Keywords: sustainable development, regional economy, economic, social, environmental spheres of social development, the problems and their solutions.

Achieving sustainable development is one of the most pressing problems of modern society. The goal is to ensure economic recovery while protecting the resource base and the environment taking into account the interests of future generations.

УДК 33.338.36

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗА СЧЕТ ТЕХНИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

© 2016 Яковлев Геннадий Иванович

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Кастаргина Мария Геннадьевна

магистрант

© 2016 Болгова Залиджа Казимагомедовна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dmms7@rambler.ru

Ключевые слова: промышленные предприятия, конкурентоспособность, технические инновации, исследования и разработки, виды экономической деятельности.

Проведен сопоставительный анализ инновационной активности предприятий промышленности и достигнутого уровня их конкурентоспособности, показаны перспективные направления укрепления конкурентных позиций предприятий за счет внедрения модульных технологий, направленных на снижение издержек и дифференциацию продукции.

В настоящее время, в ответ на острые геоэкономические вызовы, Президент Российской Федерации В.В.Путин называет конкурентоспособность "нашей основной национальной идеей": "Мы должны быть конкурентоспособны во всем - и человек, и отрасль, и

население, и страна"¹, акцентируя внимание общественности на приоритетные задачи обеспечения высоких позиций нашей страны в мировой политике и экономике, с опорой преимущественно на собственные силы и поддержку истинных партнеров по международной производственной кооперации - кругом тех стран, которые проявляют взаимную заинтересованность и союзнические отношения, наряду со странами Содружества Независимых государств (СНГ) и Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС).

Вопреки беспрецедентному международному давлению, санкционному противостоянию с Западом, наша страна уже в ближайшее время может войти в число стран - инновационных лидеров, во многом благодаря большому инженерно-техническому заделу, который сформировался еще во времена Советского Союза, неспонтанно актуализировавшийся в последние годы по широкому кругу отраслей. Так, Россия уже участвует в разделении труда на мировом рынке высокоинтеллектуальных информационных технологий, ядерной энергетике, разработки новых материалов и т.д. Оказалось, что при условии целенаправленного продвижения к новой индустриализации оказался вполне достижим в течении одного десятилетия среднемировой уровень эффективности производственных процессов. При этом эффективно используется механизм государственно-частного партнерства в области промышленных исследований, технического перевооружения и грамотного заимствования технологических инноваций фирм развитых стран².

Анализ объемов затрат на исследования и разработки в России в течение последних двух десятилетий показывает совпадение с трендами, характерными для ведущих экономик мира: при росте внутренних затрат на эти цели в нашей стране за 1995-2015 гг. в 2,6 раза (в постоянных ценах), видно, что суммарные расходы в развитых странах увеличились в 1,8 раза, в том числе в 28 странах ЕС - в среднем 1,7 раза³. При этом ряд развивающихся стран показывают даже более впечатляющие результаты: Китай увеличил затраты за тот же период в 19, 9 раза (в постоянных ценах), Республика Корея - в 4,4 раза, Израиль - в 3, 4 раза. По данным табл. 1 видим, что относительно объемов ВВП затраты на исследования и разработки в нашей стране сохраняются одинаковыми в период 2010-2015 гг.

Таблица 1

**Внутренние затраты на исследования и разработки, в процентах
от валового внутреннего продукта, в целом по Российской Федерации, %***

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего по Российской Федерации	1,13	1,02	1,05	1,06	1,09	1,13

* Технологическое развитие отраслей экономики. URL:

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

По своей абсолютной величине в 2015 г. объем внутренних затрат на исследования и разработки достиг 914,7 млрд руб., что составляет 40,5 млрд долл. США (в расчете по паритету покупательной способности). По величине данного показателя Россия занимает 9-е место в мире, уступая США, Китаю, Японии, Германии, Республике Корея, Франции, Индии и Великобритании⁴.

Однако данные табл. 2 показывают, что российская промышленность остается относительно невосприимчивой к нововведениям.

Таблица 2

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций в целом по Российской Федерации по видам экономической деятельности, %*

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8	8,3
С Добыча полезных ископаемых	6,6	6,8	7,0	6,4	6,5	5,8
D Обрабатывающие производства	11,3	11,6	12,0	11,9	12,2	12,1
их них:						
DA Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	9,5	9,6	9,3	9,0	10,3	10,2
DB Текстильное и швейное производство	7,5	7,2	7,3	7,0	7,5	9,0
DC Производство кожи, изделий из кожи, обуви	8,1	5,8	3,8	10,8	11,7	11,1
DD Обработка древесины и пр-во изделий из дерева	4,1	3,8	4,7	5,1	6,0	7,6
DE Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,0	2,8	2,9	3,2	2,8	2,4
DG Химическое производство	23,3	21,4	21,5	23,0	21,4	23,3
DH Производство резиновых и пластмассовых изделий	9,6	10,3	10,9	10,0	9,7	10,0
DI Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	7,2	8,4	8,9	8,2	7,9	7,9
DJ Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	13,2	13,3	13,9	13,0	13,0	12,8
38.9 Производство машин и оборудования	14,8	15,3	14,8	14,9	14,6	12,9
DL Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	24,3	24,9	26,5	25,9	27,0	26,5
DM Производство транспортных средств и оборудования	19,0	19,7	20,8	20,4	19,4	16,9
E Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,3	4,7	4,9	4,7	4,5	4,3
64.2 Деятельность в области электросвязи ²⁾	13,6	14,3	13,5	13,2
72 Деятельность, связанная с исползн. вычислит. техники и информационных технологий	8,7	7,9	8,3	8,4	8,0	7,3
73 Научные исследования и разработки	-	28,8	29,1	29,6	31,6	30,3
Высокотехнологичные виды экономической деятельности ²⁾	30,1	29,3	30,6	30,3
Среднетехнологичные виды экономической деятельности ²⁾	17,7	18,0	17,4	16,2
Наукоемкие виды экономической деятельности ²⁾	7,9	7,7	7,6	6,8

* Технологическое развитие отраслей экономики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment.

Данные таблицы показывают, что самыми инновационно неактивными видами экономической деятельности российской промышленности остаются текстильное и швейное производство, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви, обработка

древесины и производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность, услуги по широкому спектру, строительство, и даже деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, причем отмечается даже ухудшение показателей относительно 2013 года.

Приведенные данные позволяют сделать вывод, что низкая конкурентоспособность отечественной обуви, мебели, одежды, услуг объясняется во многом пренебрежением к технико-технологическому развитию предприятий-производителей данной продукции. Повсеместно российские предприятия промышленности продолжают работать на старых технологиях, оборудовании, и только единицы приобретают и внедряют высокопроизводительное оборудование, технологические линии, программные продукты отечественного и иностранного производства. Налицо влияние "ловушки недоразвитости", по определению академика В.Полтеровича: сложилась ситуация, когда отсталое производство не предъявляет спроса на инновации высокого уровня, и нет механизмов их появления⁵, что в свою очередь, тормозит формирование предложения на отечественные высокие технологии, инвестиционное оборудование. Примечательный факт - в России повсеместно рекламируются предметы потребления, а в Китае - промышленное оборудование, станки и технологические линии, что показывает увлеченность данной нации своим промышленно-экономическим развитием.

По данным таблицы 2 также мы видим, что высокой конкурентоспособностью обладают именно те предприятия, которые имеют высокий удельный вес технологических инноваций: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; транспортных средств и оборудования; химическое производство - и продукция которых высоко признана даже на международной арене, является важной статьей в структуре российского экспорта.

Следует учесть, что создание новых технологий часто связано с необходимостью выпуска нового для рынка продукта, поэтому в мировой экономике обнаружили две важные тенденции: переход от серийного массового производства к более качественным товарам, рассчитанным на конкретного покупателя, и модулизация технологий, их смещение в сторону более гибких производств для удовлетворения разнообразных запросов отдельных групп покупателей. Современные технологические модули легко перестраиваются для удовлетворения индивидуальных потребностей небольших групп потребителей, чья покупательная способность в условиях стагнации российской экономики будет снижаться.

В настоящее время происходит сжатие потребительского рынка, реструктуризация расходов населения на более длительный период времени в связи с ожиданием окончания кризиса, вызванные потерей уверенности в стабильности экономического благополучия, негативным восприятием долгосрочной финансовой защищенности. В этих условиях менеджменту предприятий нужно хорошее понимание своего потребителя, управление себестоимостью продукции, внедрение бережливого производства и постоянное, перманентное усовершенствование технологических процессов, особенно на предприятиях - производителях товаров широкого потребления, чтобы избежать засилья конкурирующего импорта.

¹ Послание президента В.В. Путина Федеральному собранию // Российская газета. 2005. 27 мая.

² Яковлев Г.И. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий в условиях глобализации : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2007.

³ Затраты на науку в России и ведущих странах мира. URL: https://issek.hse.ru/data/2016/09/20/1123278216/NTI_N_19_20092016.pdf.

⁴ Там же.

⁵ Полтерович В. Большинство инноваций в России - это имитация технологий. URL: <http://www.rusnanonet.ru/articles/16376/17> сент. 2008.

THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES THROUGH TECHNICAL INNOVATION

© 2016 Yakovlev Gennadiy Ivanovich

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Kastargina Mariya Gennadyevna

Undergraduate

© 2016 Bolgova Zalidzha Kazimagomedovna

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: dmms7@rambler.ru

Keywords: industrial enterprises, competitiveness, technical innovations, researches and development, the economic practices.

The main theme of the article is comparative analysis of innovative activity of industrial enterprises and the achieved level of competitiveness, it shows promising directions for strengthening the competitive position of enterprises through the introduction of modular technologies to reduce costs and product differentiation.

УДК 338.2:69

ЗНАЧИМОСТЬ КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ КРУПНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

© 2016 Яковлева Екатерина Васильевна

магистрант

© 2016 Шведова Ирина Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yakovleva.ev@gmail.com, shvedova.irina@mail.ru

Ключевые слова: управленческий учет, контроллинг, финансовый учет, строительная отрасль.

Рассматривается значение контроллинга как комплексной системы поддержки управления строительной организацией. Обосновывается необходимость использования системы управленческого учета при переходе к контроллингу в хозяйственной деятельности.

В настоящее время управление крупными организациями происходит в обстоятельствах неустойчивой экономической среды. Такие процессы как глобализация, появление новых товаров, внедрение современных технологий, увеличение объемов информации, кризисные явления в экономике оказывают существенное влияние на деятельность компаний.

В Российской Федерации одной из наиболее уязвимых отраслей с точки зрения финансового обеспечения операционной деятельности организаций стал строительный комплекс. В связи с этим перед строительными организациями встает проблема оперативного реагирования на нестабильность экономической ситуации в стране и информирования долгосрочной стратегической политики компании. Поэтому на современном этапе в условиях стагнации строительной отрасли на новый уровень ставится учет в строительных организациях. Наряду с этим ключом к рациональному и комплексному использованию имеющихся ресурсов становится контроллинг, во многом способствующий сокращению издержек и росту рентабельности строительного производства. В основе такого управления лежит управленческий учет, который включает в себя контрольно-аналитический учет всех экономических статей затрат на уровне каждого подразделения.

В отечественных строительных организациях сегодня в основном применяется финансовый учет, который фактически не обеспечивает управленческий персонал необходимым уровнем значимой информации, соответствующей времени и моменту ее использования. Поступающая информация обычно не отвечает запросам производственного менеджмента, обладает низкой объективностью, что существенно замедляет и затрудняет процесс принятия управленческих решений.

Бухгалтерский учет отражает информацию об уже свершившихся хозяйственных операциях, поэтому не является оперативным. Традиционный учет ограничен еще и тем, что информация о финансово-хозяйственной деятельности при организации учета собирается только в поэлементном разрезе. Текущая информация не обобщается и не анализируется в разрезе структурных подразделений, отделов, видов затрат. Поэтому невозможно подготовить полноценную информацию для принятия управленческих решений.

Невозможность существующей системы бухгалтерского учета предвидеть, что ждет предприятие в ближайшее и более отдаленное время, "заглянуть" после отчетного года вперед, что для любого управления обязательно, привело к необходимости особого вида учета - управленческого и наиболее развитой формы использования его данных - контроллинга.

Управленческий учет - это комплексная система учета, планирования, контроля и анализа информации, необходимая для оперативного принятия управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе¹.

В любой строительной организации управленческий учет может стать основой для принятия обоснованных оперативных и стратегических решений. Использование его методов с учетом территориальных и отраслевых особенностей позволит повысить эффективность управления в организациях, а, следовательно, и эффективность их функционирования.

Несмотря на формальные различия между управленческим и финансовым учетом, они составляет единую систему комплексного учета, способствуя повышению эффективности хозяйственной деятельности строительной организации, имея единую информационную базу, а именно:

- единые в целом единицы учета;
- единый подход к выбору целей и задач учета;
- общепринятые принципы учета;
- однократное введение информации для составления отчетности и др.

Введение управленческого учета в строительных организациях зависит от многих составляющих: типа управления, организационной структуры, вида собственности и других факторов, требующих создания специальных методических рекомендаций по ведению управленческого учета, опирающихся на рекомендации соответствующих министерств и ведомств.

Для рыночных условий характерна высокая степень неопределенности, которая диктует условия управления бизнесом. Поэтому требования к информационной и коммуникационной поддержке менеджмента достаточно высоки. Зарубежный опыт показывает, что проблемы повышения эффективности управления бизнесом могут решаться на основе достижений контроллинга.

Под контроллингом понимается комплексная система поддержки управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем управления и контроля их эффективности. Контроллинг обеспечивает информационно-аналитическую поддержку процессов принятия решений при управлении организацией. Применительно к строительной отрасли - это концепция, а также методическая и инструментальная база поддержки системного экономического управления, нацеленная на обеспечение долговременного устойчивого и эффективного функционирования строительного бизнеса с учетом всех возможных шансов и рисков.

Современный контроллинг включает в себя управление рисками, обширную систему информационного снабжения предприятия, систему оповещения путем управления системой ключевых показателей, управление системой реализации стратегического, тактического и оперативного планирования и систему менеджмента качества.

Находясь на пересечении учета, информационного обеспечения, контроля и координации, контроллинг занимает особое место в управлении строительной организацией: он связывает воедино все эти функции, интегрирует и координирует их, причем, не подменяя собой управление, а лишь переводит его на качественно новый уровень.

Кроме того, в строительной отрасли контроллинг охватывает всю цепочку хозяйственных действий по созданию объекта строительства (проектирование, собственно сооружение объекта, сдачу его в эксплуатацию, продажу или аренду) и способствует снижению затрат на всех стадиях строительства.

Современный менеджмент предприятия разделяется на две группы: оперативный (краткосрочный) и стратегический (долгосрочный, перспективный). Именно контроллинг позволяет осуществлять постоянный контроль за достижением как стратегических, так и оперативных целей деятельности организации². Контроллинг позволяет решать все за-

дачи управления, включая планирование, организацию работы, стимулирование, контроль и регулирование, анализ и контроль информационных потоков и выработку управленческих решений. Построение системы управленческого учета составляет первый этап к внедрению контроллинга.

Тесная связь контроллинга с управленческим учетом позволяет вести контроль во время бизнес-процессов, при ведении системы внутреннего учета, а также при формировании определенных требований к корпоративной информационной системе промышленных предприятий³.

С точки зрения управления сведения о затратах являются основным источником информации для принятия управленческих решений⁴. При управлении затратами необходимо количественно отслеживать их движение (изменение) от источника с момента их возникновения и до погашения частью выручки. Поэтому так важна информация о возникновении затрат по центрам финансовой ответственности. Получить ее возможно с помощью системы управленческого учета. На практике используются несколько видов организационных систем учета в зависимости от вида деятельности организации.

Виды строительных организаций и деление структуры по центрам ответственности

Вид организации	Центры ответственности			
Крупный строительный трест с центральным аппаратом управления, занимающийся генподрядом, производством, имеющий участки механизации	Центры по доходам: - сбытовые подразделения; - службы продаж; - производственные подразделения; - ОГМ	Центр по расходам, затратам - управленческий аппарат (управленческие затраты)	Центр прибыли: - хозрасчетные структурные подразделения; - филиалы	Центр инвестиций - инвестиционная служба
Проектно-строительная организация	Центры затрат: - управленческий аппарат (управленческие затраты); - отдел ПТО	Профит-центры - производственные отделы	Венчур-центры: - отдел НИОКР; - другие	
Строительная организация, занимающаяся генподрядным строительством строительных материалов для собственных нужд	Центры затрат: - сметный отдел; - отдел ПТО; - управленческий аппарат	Сервис-центры - производственные отделы	Профит-центр - отдел продаж	

Источник: Ткаченко В.Я., Максимова О.Н. Управленческий учет в строительстве как необходимое условие перехода к контроллингу. Учет, анализ, аудит. Новосибирск, 2009. С. 109-112.

Сегодня чрезвычайно важно сменить ориентацию - перейти с объемных критериев на клиенто-ориентированное мышление (показатели рентабельности и ликвидности по всем направлениям бизнеса). Для этого следует сформировать клиенто-ориентированную структуру управления и рассматривать подобные критерии не только по отношению к внешним клиентам, но и к "клиентам" внутри организации:

- центр затрат (выполняют работы по фактически возникающим затратам);
- сервис-центрам (результат деятельности этих подразделений оценивается по обороту на внутреннем рынке организации по ценам, аналогичным рыночным);
- профит-центрам (подразделения работают по реальным рыночным ценам с получением дохода с оборота на внешнем рынке).

Таким образом, представленные варианты формирования структур управления строительной организации могут обеспечить требуемую эффективность финансового управления путем формирования центров финансового учета. Последние подтверждают реальные информационные возможности управленческого учета как обязательного условия перехода строительных организаций России к контроллингу.

¹ Васильева Л.С., Ряховский Д.И., Петровская М.В. Бухгалтерский управленческий учет. М. : Эксмо, 2007.

² Шаталова Т.Н., Жирнова Т.В. Система управления промышленным предприятием на основе контроллинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. С. 45-49.

³ Нестерова Т.А., Пронина С.В., Серебрякова С.Е. Контроллинг как новая концепция управления организацией // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия. Пенза, 2015. С. 65-68.

⁴ Schäffer U., Weber J. Produktions-Controlling: Weit mehr als Plankostenrechnung. Controlling & Management Review, 2015, 3.

IMPORTANCE OF CONTROLLING FOR LARGE CONSTRUCTION COMPANIES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

© 2016 Yakovleva Ekaterina Vasilyevna
Undergraduate

© 2016 Shvedova Irina Aleksandrovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: yakovleva.ekaterina@gmail.com, shvedova.irina@mail.ru

Keywords: management accounting, controlling, financial accounting, construction industry.

The article discusses the importance of controlling as complex systems, we support the construction management of the organization. The necessity of using management accounting system in the transition to Controlling for economic activities.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ В ЛОГИСТИКЕ

© 2016 Яхнеева Ирина Валерьевна

доктор экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: rinadoo@yahoo.com

Ключевые слова: оценка рисков, система поставок, потери в цепях поставок, принятие решений в логистике.

Рассмотрены методологические положения анализа рисков в логистике с детализацией этапов процесса исследования рисков, идентификацией видов последствий влияния рисков и методов оценки потерь.

Процесс исследования рисков в логистике включает в себя несколько этапов, в ходе которых производится диагностика системы поставок с целью выявления проблемных зон; разрабатывается максимально полный перечень рисков, охватывающий все логистические подсистемы; дается оценка рисковых параметров и рассчитывается индекс риска; формируется карта рисков, используемая для идентификации наиболее значимых рисковых зон. Ряд действий требует принятия соответствующих решений на стратегическом и оперативном уровне. Так, например, идентификация изменений рыночных факторов и их влияния на бизнес, выбор моделей принятия решений, организация риск-контроллинга относятся к стратегическому уровню, в то время как применение выбранных моделей, мониторинг последствий влияния рисков - к оперативному уровню.

В процессе принятия решений в логистике Н.Г. Плетнева предлагает использовать концепцию приемлемого риска, разделяя этапы оценки и диагностики рисков¹, что означает первоначальную количественную и качественную оценку рисков и последующий анализ влияния факторов риска на результат риска и на показатели логистической деятельности. Такой подход вызывает ряд вопросов: если анализ последствий проводится на этапе диагностики, что является результатом оценки рисков? Является ли целесообразным проведение оценки риска без учета его потенциальных или реальных результатов? На наш взгляд, принятие решений в логистике должно быть основано на результатах анализа логистических бизнес-процессов и исследования рисков, включающего идентификацию рисков, факторный анализ и анализ параметров рисков.

Параметрами, анализируемыми в процессе исследования рисков, являются вероятность, влияние на логистические процессы и показатели, частота возникновения риска. На основе трех указанных параметров формируется трехмерная карта рисков, позволяющая графическим способом выделить зоны критического риска.

Частота возникновения может отождествляться с показателем вероятности, однако эти параметры отличаются по содержанию и способу расчета. Вероятность показывает математическую оценку возникновения риска в течение установленного периода. Частота

та, или интенсивность, отражает количество потенциальных рисков ситуаций, приходящихся на элемент/объект/звено/подсистему.

Наибольшую сложность представляет оценка последствий влияния риска. Негативное влияние оценивается, как правило, размером потерь в расчете на событие, однако влияние риска может быть многосторонним, и каждая сторона не всегда может быть преобразована в денежный эквивалент. Так, в краткосрочном периоде потери могут выражаться в виде сокращения дохода, в долгосрочном периоде - в виде падения курсов акций или ценности бренда. В общем случае эту величину можно назвать издержками или стоимостью риска. Для позитивного влияния также требуется оценка, и в качестве показателя может быть использована так называемая ценность риска.

Потери, возникающие вследствие сбоев или нарушений в системах поставок, могут увеличивать размер текущих затрат или образовывать убытки.

В.Н. Степанов разделяет потери на альтернативные издержки, потери, обусловленные объективными причинами; потери, обусловленные субъективными причинами².

Альтернативные издержки составляют стоимость оказываемой логистической услуги, измеряемой с точки зрения потерянной (упущенной) возможности в результате осуществления другой услуги, стоимость которой может быть ниже аналогичной (альтернативной).

Потери, возникающие по объективным причинам, включают: потери от простоев оборудования (по вине партнеров), транспортных средств; потери, связанные с недостаточной надежностью или мощностью оборудования; потери вследствие несоответствия параметров оборудования характеру выполняемых работ; сверхнормативные запасы или дефицит запасов и др. К числу объективных причин также следует отнести изменение внешних факторов, влияние которых невозможно либо сложно предвидеть.

К потерям, обусловленным субъективными причинами, относятся: потери вследствие простоев оборудования (по собственной вине); потери вследствие физического повреждения продукции в результате выполнения логистических операций; потери, возникающие вследствие образования сверхнормативных запасов или обусловленные дефицитом материально-технических ресурсов в результате несоблюдения норм расхода на единицу продукции, ошибок и неточностей при осуществлении оперативного учета материальных ресурсов; потери, связанные с образованием неликвидных запасов.

В процессе анализа следует разделять потери и издержки, связанные с осуществлением определенных видов деятельности или реализацией принятого решения.

Согласно М. Портеру, общая цепочка ценности включает в себя девять типов деятельности: закупки, логистика входящих потоков, операции, логистика исходящих потоков, маркетинг и продажи, сервис, инфраструктура, управление трудовыми ресурсами, разработка технологий³. К этому перечню следует добавить управление финансами, управление спросом, внедрение информационных технологий. К потерям в системах поставок, с нашей точки зрения, следует отнести изменение затрат вследствие возникновения сбоев в системе поставок, возникновения "эффекта кнута"⁴; дополнительные затраты, которые не покрываются дополнительной прибылью.

Таким образом, потери могут быть определены как превышение фактических расходов над расчетными, в связи с чем немаловажное значение приобретает подход, используемый для учета издержек риска.

Затраты, возникающие в звеньях цепи поставок Дж. Шапиро разделяет на четыре вида: себестоимость продукции, производственные затраты, затраты на использование ресурсов и накладные расходы⁵. Первые две группы являются прямыми расходами, вторые - косвенными. Именно последние две группы затрат требуют особого внимания при оценке рисков в логистике, поскольку оценка потерь обуславливает понимания стоимостных отношений между категориями прямых и косвенных затрат, и стоимостными драйверами. Выбор для косвенных стоимостных отношений оказывается более сложным, требующим экспертного анализа с точки зрения управленческого учета и знания сферы деятельности компании.

Идентификация затрат и потерь может осуществляться на основе методов учета издержек, к числу которых относятся: 1) методы прямого счета, которые позволяют оценить эффект, возникающего между всеми звеньями цепи причинно-следственных связей, формирующей ущерб, и калькуляцию различных составляющих потерь, выраженных в стоимостной форме; 2) методы косвенной оценки, основанные на предположениях относительно закономерностей образования ущерба, которые могут быть определены с использованием имеющейся статистики или опыта; 3) комбинированные методы, представляющие собой различные варианты сочетаний прямых и косвенных методов.

Для определенных категорий рисков может быть накоплена история потерь, связанных с проявлением определенных рисков ситуаций. Используя эти данные, строится модель потенциальных событий/последствий. Однако погрешность в результатах будет зависеть от начальных допущений, поэтому итоговая оценка должна использоваться с учетом данного аспекта.

¹ Плетнева Н.Г. Теория и методология управления логистическими системами в условиях неопределенности : дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2008.

² Степанов В.И. Логистика. М. : Проспект, 2010.

³ Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М. : Альпина Пабlisher, 2016.

⁴ Яхнеева И.В. Рискологические аспекты функционирования систем поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 3 (101). С. 105-111.

⁵ Shapiro Jeremy F. Modeling the Supply Chain. Cengage Learning, 2007.

PROBLEMATIC ISSUES OF RISKS EVALUATION IN LOGISTICS

© 2016 Yakhneeva Irina Valeryevna

Doctor of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: rinadoo@yahoo.com

Keywords: risks evaluation, supply chain, supply chain losses, decision making in logistics.

The article contains methodological points of risk analysis in logistics with a detailed process of research, identification of the types of risk impact and loss assessment methods.

Содержание

ЭКОНОМИКА

Абашина Е.А., Киселев А.А., Логунова Ю.А., Чистик О.Ф. Экономический анализ деятельности ПАО "Газпром".....	3
Абрамов Д.В., Быкова А.А., Корнеева Т.А. Использование мирового опыта по формированию благоприятного инвестиционного климата для развития экономики Самарской области.....	6
Амирова Н.А. Теоретические аспекты формирования и управления конкурентной средой региона.....	11
Антонов В.И., Костылева Е.В. Анализ налоговых рисков ОАО "Весна".....	14
Ашмарина С.И., Измайлов А.М. Формирование модели управления изменениями в предпринимательских структурах как социально-экономических системах.....	18
Баканач О.В., Данилин Д.С. Теоретические основы статистического анализа инвестиций в финансовые инструменты.....	24
Болотина Ю.А., Сивакс А.Н., Санкеева М.А. Транспорт как средство повышения качества обслуживания потребителей.....	28
Ваганова В.В. Эффективность использования рабочего времени специалистов по подбору персонала.....	31
Вагин С.Г., Сураева М.О. Особенности стратегического планирования в современных условиях.....	35
Вишнякова А.Б., Степанов В.О., Степанова С.А. Особенности модернизации машиностроительного комплекса в России.....	37
Войткевич Н.И. Особенности покупательского поведения в условиях экономического кризиса.....	42
Вырмаскин С.И. Социально-экономические направления борьбы с сахарным диабетом.....	48
Герасимова К.Э., Садыков А.З. Экономический анализ затрат ПАО "АВТОВАЗ".....	51
Голухов М.А. Анализ систем стимулирования персонала на рынке продаж электротехнического оборудования в Поволжском регионе.....	54
Гончарова А.Е. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации.....	58
Горлина О.А. Сравнительный анализ показателей рынка труда Российской Федерации и Самарской области.....	61
Гранкина А.А. Жилищный фонд городского округа Кинель Самарской области: современные тенденции развития.....	65
Gromova T.V., Kornilova K.A. Creative economy as an economy of the XXI century / Громова Т.В., Корнилова К.А. Креативная экономика как сектор экономики XXI века.....	68
Гусакова Е.П. Государственное регулирование инновационной деятельности в аграрном секторе экономики.....	72
Джулай Д.В., Измайлов А.М. Финансовый анализ ПАО "МегаФон".....	75
Динукова О.А., Жирнова А.О. Развитие логистического сервиса компании.....	79
Евтодиева Т.Е. Стратегические аспекты закупочной логистики.....	81
Ерофеев А.Г. Диверсификация производства в циклическом развитии предприятия.....	85
Игнатьева В.С. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке в 2010-2015 годах.....	91

Ильина Е.А. Корпоративные риски при принятии управленческих решений.....	94
Илюхина В.С., Калимуллин Д.М. Разработка процедур набора и отбора кандидатов на должность старшего специалиста по обслуживанию ключевых клиентов.....	97
Кабанов В.В. Интеграция как основа организационных изменений.....	102
Калюжная Т.А., Сивакс А.Н., Гордеева Н.А. Основные показатели эффективности транспортного предприятия.....	105
Киндаев А.Ю. Инфологическая модель определения страховых тарифов.....	108
Клецкая А.А. Первичные публичные размещения акций российских фармацевтических компаний.....	113
Ковалева Т.М., Валиева Е.Н., Брык И.Е. Развитие государственного внутреннего финансового контроля в РФ.....	116
Кожемякина Е.Ю., Лепская Е.А. Значение работы с персоналом на предприятиях нефтегазовой отрасли.....	121
Кожина Н.А., Симонова М.В. Обучение как наиболее эффективный фактор изменения качества трудового потенциала работников.....	124
Кондольская А.А., Диденко А.А. Особенности кадастрового учета многоконтурных объектов.....	127
Коржова Г.А., Авдошина Е.А. Управление медицинскими услугами в бюджетных учреждениях здравоохранения.....	130
Косцов М.И., Мухаметзянова Л.Х. Организация грузовых перевозок на автомобильном транспорте.....	132
Кулагина С.Н., Стрельцов А.В. Экономическая устойчивость - фундамент развития промышленных предприятий.....	135
Курносова М.В. Анализ эффективности использования средств на оплату труда ПАО "Газпром нефть".....	139
Малико Д.В., Мантуленко В.В. Инновации как движущая сила современной экономики.....	141
Малиюгина А.А., Симонова М.В. Образовательная составляющая кадрового потенциала в Приволжском федеральном округе.....	145
Мантулова А.В., Сивакс А.Н., Зуева Е.М. Оптимизация транспортно-складских систем розничных торговых сетей.....	148
Матвеев Ю.В., Лунин И.А. Модернизации российской экономики в рамках кейнсианской теории.....	152
Мачехина В.Н., Измайлов А.М. Тенденции развития рынка инновационных фармацевтических продуктов в России.....	160
Миг Т.И., Вдовина Ю.С. Проект создания агентства по трудоустройству для людей с ограниченными возможностями в г. Самаре.....	163
Москвичева М.А., Сенина М.В. Формирование и развитие инфраструктуры фармацевтического рынка в США.....	169
Назаров М.А., Фомин Е.П. Проблемы и пути совершенствования налоговых льгот, направленных на развитие инновационной деятельности в России.....	172
Некрасов Р.В., Богданова К.В. Трансформация системы государственной поддержки сельского хозяйства на 2017 год.....	175
Новикова Е.В. Сокращение затрат на транспортировку груза и оптимизацию товарного запаса.....	179
Носков А.А. Инновационные процессы в современном высшем образовании: тенденции и проблемы.....	183
Осипова М.Ю. Моделирование системы управления устойчивым развитием региона.....	186
Пепеляева А.В. Оценка дисфункций поведения работодателей в области здоровьесбережения.....	192
Перепёлкин В.А., Носков В.А. Переход к постиндустриальной модели экономического роста.....	195
Плакшина И.А., Лихман В.А. Государственно-общественное управление высшим образованием.....	198

Погорелова Е.В., Папшев А.А. Модель оценки экономического эффекта использования системы управления знаниями в организации	200
Рахматуллина А.Р., Туркина Т.А. Особенности образовательных услуг	204
Русанова П.А., Измаилов А.М. Развитие российских фармацевтических и медико-биологических кластеров	207
Савинов О.Г., Сагирова Р.А. Роль банковского маркетинга в повышении устойчивости отношений банков с клиентами	210
Савинов О.Г., Юшкин В.В. Роль банков в развитии производных финансовых инструментов	213
Савинова В.А., Караулова Ю.В., Кормилицина А.Е. Особенности развития национальных банковских систем в условиях финансовой глобализации	217
Савинова Н.Г., Смышченко Е.И. Повышение устойчивости коммерческого банка на основе управления финансовыми рисками	222
Сараева Н.Д., Сухова Е.В. Профессиональные и личные качества современного тренера	225
Сидоров А.А., Михайлова Д.С. Высокорейтинговые по вложениям в исследования и разработки (R&D) биотехнологические корпорации	228
Сидоров А.А., Саблина А.А. Венчурные фонды в биотехнологии США	232
Смолина Е.С., Серёмина Р.Н. Факторы формирования таможенных платежей	236
Соловьев Д.П. Методология оценки расходов на персонал	241
Сулейменов И.Н. Логистические подходы к управлению складированием в сфере розничной торговли	245
Татарских Б.Я. Основные резервы повышения технологического потенциала в отечественном машиностроении	247
Тойменцева И.А., Сомкина Е.С. Оптимизация перевозочного процесса пассажиров на основе применения мультимодальных схем доставки	251
Токарев Ю.А., Перстенёва Н.П. Анализ факторов территориальных различий уровня брачности	255
Тропанец А.Ю., Сивакс А.Н. Десять способов повышения эффективности складских операций	260
Усачёва М.М., Сивакс А.Н., Гусакова М.С. Расширение спектра логистических услуг: этапы развития логистических провайдеров	264
Федоренко Р.В. Основные направления государственной политики в сфере международной торговли	267
Фрейман Е.Н., Третьякова Е.А. Обоснование подхода к оценке влияния транзакционного сектора на экономику региона	269
Храмцова Е.Р., Сологубова Н.А., Сариев С.С. Аспекты взаимодействия транспортной и складской логистики на современном этапе	273
Черноусова К.С., Костылева Е.В. Оценка эффективности налогового контроля в Самарской области	276
Шведова И.А., Хасянова Э.Н. Оптимизация системы управления затратами предприятия	280
Шепелев А.В., Измаилов А.М. Анализ существующих методических подходов к оценке конкурентоспособности предприятия	282
Шерстнева Н.Л. Формирование программы устойчивого развития предприятия	286
Юдакова О.В., Яхнеева О.И. Информационная логистика как элемент бизнес-логистики	291
Юрина В.С., Васильчук О.И. Современные проблемы устойчивого развития экономики региона	293
Яковлев Г.И., Кастаргина М.Г., Болгова З.К. Развитие конкурентоспособности предприятий промышленности за счет технических инноваций	297
Яковлева Е.В., Шведова И.А. Значимость контроллинга для крупных строительных компаний в современных экономических условиях	301
Яхнеева И.В. Проблемные аспекты оценки рисков в логистике	306

Научное издание

**РОССИЙСКАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ**

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

31 октября 2016 года

Часть 2
Экономика

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Усл. печ. л. 18,13(19,5). Уч.-изд. л. 29,19.
Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.