

16+

Образовательный
Консорциум
«Среднерусский
университет»

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

№7/2016





СЕРИЯ:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

№7 МАЙ • 2016

Редакционная коллегия:

- Главный редактор — Тарасова И.В., к.э.н.,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

Члены Редакционной коллегии:

- Алексеева Е.В.,
к.э.н., заместитель заведующего кафедрой «Менеджмент»,
Институт управления, бизнеса и технологий
- Воробьева Е.В.,
старший преподаватель кафедры «Экономика»,
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
- Ковальчук Н.Б.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»,
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
- Конышев В.А.,
д.э.н., профессор,
Московский областной гуманитарный институт
- Михальченкова М.А.,
старший преподаватель кафедры «Экономика и коммерция»,
Брянский институт управления и бизнеса

Учредитель журнала:

- Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования «Московский областной гуманитарный институт»
- Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования «Московский гуманитарный институт»
- Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Брянский институт управления и бизнеса»
- Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Институт управления, бизнеса и технологий
- Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Среднерусский гуманитарно-технологический институт»
- Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Тульский институт управления и бизнеса имени Никиты Демидовича Демидова
- Некоммерческое партнерство «Образовательный консорциум Среднерусский университет»

Журнал зарегистрирован
«Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор).
Управлением разрешительной работы
в сфере массовых коммуникаций».
Регистрационный номер
Свидетельства о регистрации
средства массовой информации
Эл № ФС77-53132 от 07.03.2013 г.

ISSN 2409-093X

Издается с марта 2013 года
Выходит два раза в год

Фактический адрес:

300028, г. Тула, ул. Болдина, д.98-6
Тел. (4872) 26-98-18
E-mail: inupb@mail.ru



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Аброськин П.Н., к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и управление персоналом организации» Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	5
Аброськина Ю.Н., к.э.н., доцент кафедры экономики экономико-математических методов и информатики Обнинский институт атомной энергетики — филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ» РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА	12
Болобова А.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РФ	14
Вейс Т.П., к.с.н., доцент кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПОСТУПАТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	16
Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	18
Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ И ОСОБЕННОСТЕЙ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РФ	24
Доманов В.Н., к.т.н., доцент кафедры «Эксплуатация автотранспортных средств» Российский университет дружбы народов Домонов Н.Ф., к.п.н., доцент кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ	32
Жукова Н.В., к.т.н., доцент кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова Крючков А.Н., к.т.н., генеральный директор ГК «Крючков и Партнеры» СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОБРАЗОВАНИЮ БУХГАЛТЕРА	35
Жукова Н.В., к.т.н., доцент кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова Крючков А.Н., к.т.н., генеральный директор ГК «Крючков и Партнеры» ФИДУЦИАРНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ: АКТУАЛЬНАЯ ПРОФЕССИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	38
Ковальчук Н.Б., к.э.н., доцент кафедры экономики Галдин Д.С., студент II курса кафедры экономики Среднерусский гуманитарно-технологический институт СОВЕТЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	40
Михайлова Е.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ФАКТОРИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ	43
Михайлова Е.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова УЧЕТ ФАКТОРА ЛИКВИДНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)	45
Осипов В.А., к.э.н., доцент кафедры «Экономика, экономико-математические методы и информатика» Обнинский институт атомной энергетики — филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ» МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ, ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА	47
Тарасова И.В., к.э.н., заведующий кафедрой «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ВОПРОСЫ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	54
Фейгельман Н.В., ст. преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ	57
Худы-ХискиДорота, доктор экономики, профессор. Академия Яна Длугоша Член PAN (Польской академии наук) в г. Кракове Крутиков В.К., д.э.н., профессор, проректор по научно-методической работе Дорожжина Т.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента Институт управления, бизнеса и технологий ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	59



Тимуш Л.Г., к.т.н., доцент, доцент кафедры товароведения и экспертизы товаров, РЭУ им. В.Г. Плеханова, филиал: Саратовский социально-экономический университет, г. Саратов, Россия Юсова О.В., к.б.н., доцент, преподаватель Санкт-Петербургский государственный экономический университет, техникум пищевой промышленности	
ИМПОРТ И ЭКСПОРТ ТВОРОГА И ТВОРОЖНЫХ ПРОДУКТОВ В РФ В 2013-2015 ГОДАХ.....	62

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

Алексеева Е.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента Шеленкова И.А., аспирантка Институт управления, бизнеса и технологий	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА КАК СТАТИСТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА	66

Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента Крутикова Т.В., аспирантка кафедры менеджмента Институт управления, бизнеса и технологий	
РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КЛАСТЕРОВ	68

Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента Щербакова Е.С., аспирантка Институт управления, бизнеса и технологий	
КОНКУРЕНЦИЯ КРЕАТИВОВ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ	70

Кузнецова М.А., Студентка 3 курса Зырянова О.В., старший преподаватель кафедры «Экономика» Среднерусский гуманитарно-технологический институт	
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	72

Ковальчук Н.Б., к.э.н., доцент кафедры экономики Гараев И.Т., студент II курса кафедры экономики Среднерусский гуманитарно-технологический институт	
СОКРАЩЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО АЭС С ПРИМЕНЕНИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ КОНТЕЙНЕРНОГО МОНТАЖА ОБОРУДОВАНИЯ	74

Круглов В.Н., д.э.н., профессор кафедры экономики Пауков С.А., аспирант Институт управления, бизнеса и технологий	
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	76

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, проректор по научно-методической работе Институт управления, бизнеса и технологий Богачева Ж.А., аспирантка	
СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	78

Мареева Л.А., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова	
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ.....	81

Осипов В.А., к.э.н., доцент кафедры «Экономика, экономико-математические методы и информатика», Обнинский институт атомной энергетики – филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ»	
ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)	84

Пауков С.А., аспирант Институт управления, бизнеса и технологий	
К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	90

Фейгельман Н.В., ст. преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова	
ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	92

Щербакова Е.С., старший преподаватель кафедры «Экономика» Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ	94

Юсова О.В., к.б.н., доцент, преподаватель Санкт-Петербургский государственный экономический университет, техникум пищевых технологий	
РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТВОРОГА И ТВОРОЖНЫХ ПРОДУКТОВ В 2011-2015 ГОДАХ.....	97

НАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ. ТАМОЖЕННАЯ ПОЛИТИКА

Аннадурдыев М.Ш., студент Красноглазов А.Ю., к.ю.н., заведующий кафедры «История»	
--	--



Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана. Калужский филиал

Институт управления, бизнеса и технологий

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ	102
---	-----

Ковальчук Н.Б., к.э.н., доцент кафедры экономики

Грачева М.В., студентка II курса кафедры экономики

Среднерусский гуманитарно-технологический институт

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВЫХ ПРОВЕРОК В МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ	104
---	-----

Ковальчук Н.Б., к.э.н., доцент кафедры экономики

Харчук М.В., студент I курса кафедры экономики

Среднерусский гуманитарно-технологический институт

ВОЗМОЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В СВЯЗИ С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	106
---	-----

МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

Грачёв Н.В., магистрант

Институт управления бизнеса и технологий

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	108
---	-----

Круглов В.Н., д.э.н., профессор кафедры экономики

Институт управления, бизнеса и технологий

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА: ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД	110
--	-----

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, проректор по научно-методической работе

Шеленкова И.А., аспирантка

Институт управления, бизнеса и технологий

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ УСПЕШНОЙ КОМАНДОЙ	112
--	-----

Мареева Л.А., старший преподаватель кафедры «Экономика»

Тарасова И.В., к.э.н., заведующий кафедрой «Экономика»

Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	115
--	-----

Тарасова И.В., к.э.н., заведующий кафедрой «Экономика»

Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

СПЕЦИФИКА ОТРАЖЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА В УЧЕТНОЙ МОДЕЛИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	119
---	-----

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ

Вейс Т.П., к.с.н., доцент кафедры «Экономика»

Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

СОЦИАЛЬНАЯ СРЕДА ВУЗА КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ	122
--	-----

Домонов Н.Ф., к.п.н., доцент кафедры «Экономика»

Вейс Т.П., к.с.н., доцент кафедры «Экономика»

Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

АНАЛИЗ И ОБОБЩЕНИЕ ДАННЫХ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ ПО НЕКОТОРЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ	125
---	-----

Сергеева О.В., преподаватель экономики

Тульский колледж строительства и отраслевых технологий

МЕТОДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ

ПРОГРАММНОГО МАТЕРИАЛА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН	127
---	-----

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ

Абызова Е.В., к.э.н., доцент кафедры финансово-экономических дисциплин

Понкратова Е.А., магистрант

Московский финансово-экономический институт

ПРОБЛЕМА СПРАВЕДЛИВОЙ ОЦЕНКИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	130
--	-----

Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика»

Жучков Д.В., студент

Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	133
--	-----

Воробьева Е.В., старший преподаватель кафедры «Экономика»

Шумаков А.А., студент

Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	136
---	-----

Ковальчук Н.Б., к.э.н., доцент кафедры экономики

Булеева А.С., студентка II курса кафедры экономики

Среднерусский гуманитарно-технологический институт

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	139
--	-----



УДК 331.101.262

*Аброськин П.Н.
к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и
управление персоналом организации»
Московский государственный университет
путей сообщения Императора Николая II
г. Москва, Россия
e-mail: miit_menagment@mail.ru
Abroskin P.N., PhD in Economics
associate professor, the Department of Organization
and Human Resources Management
Moscow State University of Railway Engineering
Moscow, Russia
e-mail: miit_menagment@mail.ru*

СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ THE COST OF LABOR IN THE MODERN ECONOMY

Аннотация: Рассмотрена методология расчета стоимости рабочей силы. Предложены новые экономически обоснованные подходы к расчету стоимости рабочей силы с учетом специфики ее формирования и развития.

Ключевые слова: рабочая сила, стоимость рабочей силы, рынок труда, персонал.

Abstract: The methodology for calculating the cost of labor. Proposed new cost-based approaches to the calculation of the cost of labor, taking into account the specifics of its formation and development.

Keywords: labor, labor costs, labor market, staff.

Проблема адекватной оценки труда и размера зарплаты является ключевой в управлении персоналом и социально-экономической политике. На российском рынке труд или существенно недооплачен в подавляющем большинстве случаев, что является источником значительного, экономически необоснованного социального неравенства, которое угрожает социально-экономической стабильности [10]. Цена рабочей силы существенно ниже или выше стоимости рабочей силы. С одной стороны, у большинства наемных работников она занижена с другой стороны, завышена — у топ-менеджеров и предпринимателей — на величину коррупционно-криминальных рисков, рисков потери и (или) снижения эффективности бизнеса и стяжательства [2, 3]. Это является одним из признаков неразвитой рыночной экономики.

В любой рыночной экономике это основа для накопления капитала и формирования предпринимательского дохода. Именно поэтому практически не проводились развернутые методологические и эмпирические исследования реальной стоимости рабочей силы, а теоретические исследования во многом сводились к экономической схоластике или примитивизму. В частности, проблема стоимости и цены рабочей силы и труда не является одной из приоритетных в деловой прессе [6].

В высокоразвитой современной экономике, интегрированной в мировое хозяйство на паритетных условиях кооперации и равноправного взаимодействия, высокая цена рабочей силы, близко соотносящаяся с ее стоимостью,

является основным фактором роста. Неадекватно низкая цена рабочей силы и искусственно навязанные властью и бизнесом меры по дальнейшему снижению стоимости рабочей силы претят даже самому конструктивно настроенному нормальному бизнесу и HR-сообществу [8].

В рамках исследования решались следующие задачи:

1. Формулировка отвечающего сути определения рабочей силы и ее стоимости.

2. Разработка методики расчета реальной стоимости рабочей силы, достаточной для ее создания, воспроизводства и повышения качества.

2. Эмпирическое определение реальной стоимости рабочей силы в современной России (на данных по Москве, Московской и Калужской областям (Обнинск) Это результат длительных исследований, проведенных совместно со студентами в 2009 — 2015 гг. в Обнинском институте атомной энергетики (ИАТЭ НИЯУ МИФИ) и в Московском государственном университете путей сообщения (МГУПС МИИТ).

3. Разработка примерной шкалы прогрессивной ставки НДФЛ для наемных работников с учетом реальной стоимости рабочей силы.

4. Выработка рекомендации по сближению стоимости и цены рабочей на рынке труда.

Данное исследование является продолжением длительной научно-практической работы, связанной с применением социально-психологических методов и HR-технологий в финансовой деятельности. Его основные результаты



были представлены на Московском экономическом форуме (МЭФ) в 2016 г. [1], а промежуточные взаимосвязанные результаты доложены на МЭФ в 2015 г. [2] и других научно-практических форумах и в научной печати [3, 4, 5].

Основным экономическим ресурсом развитой самостоятельной страны является труд, причем с акцентом на его интеллектуальную составляющую. Поэтому неслучайно именно она — предпринимательство и знания выделены в отдельные ресурсы, хотя на самом деле являются производными труда.

Рабочая сила — совокупность интеллектуальных, психофизиологических и духовных способностей человека к труду. Такой подход к ее определению является адекватным и традиционным. Однако, формирование рабочей силы и ее воспроизводство понимается примитивно: как приобретение и поддержание текущих трудовых навыков и краткосрочное физиологическое восстановление. Данный подход весьма популярен в современных условиях, когда мировая финансово-промышленная корпоратократия (в лице руководства стран G7) осуществляет внешнее экономическое и политическое управление Россией и большей частью стран G20. Он позволяет минимизировать зарплату (и издержки, соответственно), но при этом и стимулировать потребление в основном в кредит. А это, в свою очередь, приводит к финансовому закабалению населения страны, данный механизм подробно рассмотрен на МЭФ в 2015 — 2016 гг., в том числе и в работах автора.

Стоимость и цена рабочей силы в неразвитых зависимых странах (включая и Россию) и самостоятельных развитых экономиках отличается с точки зрения реализации потребностей в соответствии с пирамидой Маслоу (рис 1.).

Поэтому стоимость рабочей силы в развитых экономиках выше, чем колониальных. Пропаганда в СМИ, ряд ангажированных (в основном либерального толка), мнение работодателей, заинтересованных в стяжательстве, а не развитии бизнеса [2, 3], навязывают идеи о низкой производительности труда, невысокой его интенсивности, прирожденной лени наших работников, обосновывая занижение стоимости рабочей силы. Эмпирическими и расчетно-аналитическими исследованиями доказано, что это — навязанный миф, в России наиболее высокая из стран G20 зарплатоотдача и наименьшая зарплатоемкость при реальной производительности труда, вполне соизмеримой со странами G7 [5]. Поэтому, необходимо понимать знать объективную стоимость рабочей силы.

Сущность предлагаемой методики — показать реальную стоимость рабочей силы, необходимой для функционирования развитой, инновационной экономики, интегрированной в мировое хозяйство на принципах паритета и кооперации. Основными свойствами рабочей силы являются: наличие носителя — человека; кратко- и среднесрочная изменчивость (наличие — утрата — восстановление) — она зависит от усталости, питания, времени суток в сочетании с биоритмом, питания и сна, состояния здоровья, состояния жилья, личных и семейных дел; долгосрочная изменчивость — создание и развитие или деградация и утрата профессиональных и личностных качеств. Реализация рабочей силы зависит от интереса и желания работать; степени и качества зависимости от работодателя или возможности самореализации; режима труда и отдыха; условий труда и средств производства. То есть надо физически создать и вырастить носителя рабочей силы — человека, дать ему общее и профессиональное образование, развивать его и обеспечить жилищные, психофизиологические, интеллектуальные, материальные, духовные, временные условия для восстановления и развития его способностей. Все это предлагается учитывать в модели расчета стоимости рабочей силы. Стоимость рабочей силы — сложная экономическая категория, в которой учитываются многие затраты на ее создание, восстановление и развитие, абстрагируясь от источника их оплаты.

Для соотношения с зарплатой и (или) доходом работающего человека целесообразно ввести категорию месячной стоимости рабочей силы, рассчитываемую в текущих рыночных ценах, даже по затратам прошлых лет.

1. Рабочая сила функционирует реализуемая ее разумным носителем — человеком, который не именно в этом качестве не создается исключительно природой. Психофизиологическое качество, уровень общей образованности и культуры к моменту начала профессиональной подготовки как фундамент определяет возможности формирования необходимых способностей для создания рабочей силы. Поэтому затраты ведение беременности, рождение, рост, всестороннее развитие и образование человека от зачатия до 16 — 18 лет (включая жизненные затраты на питание, одежду и др.) включаются в стоимость рабочей силы. Месячная часть, которую можно соотнести с зарплатой определяется по формуле:

$$C_1 = \frac{\sum z_p}{(B_o + B_m) \times 12}, \quad (1)$$



Рис. 1. Уровни потребностей в самостоятельных и колониальных странах.



где: C_1 — часть затрат на формирование человека до начала профессионального образования, относимая на месячную стоимость рабочей силы; ΣZ_p — сумма указанных выше затрат на развитие человека до 16 — 18 лет; V_d — число лет от рождения до начала профессионального образования; V_m — время (прогнозируемое или реальное) жизни от начала профессионального образования и до кончины. То есть, фактически, указанные затраты амортизируются в стоимости рабочей силы.

2. Формирование потребительной части стоимости рабочей силы и ее качества определяется профессиональным образованием, дополнительным образованием, повышением квалификации и иным профессиональным развитием. Затраты на это также амортизируются в месячной стоимости рабочей силы:

$$C_2 = \frac{\Sigma 3_{обр}}{B_m \times 12}, \quad (2)$$

где: C_2 — часть затрат на профессиональное образование и дальнейшую подготовку, относимая на месячную стоимость рабочей силы; $\Sigma 3_{обр}$ — сумма затрат на профессиональное образование и профессиональный рост.

3. Носитель рабочей силы должен жить в нормальных условиях для ее создания, воспроизводства и развития. В данном случае стандарт жилья: квартира или дом с числом комнат — одна на человека, включая даже однополых детей, плюс одна общая, не считая бытовых и хозяйственных помещений (кухни, спортивно-игровой комнаты, санузлов, кладовых и др.). Минимальная площадь комнаты — 12 м².

Мы привыкли или к весьма стесненным условиям (в большинстве случаев) или к излишнему жилищному комфорту (у богатых), и предложенный жилищный стандарт обеспечивает необходимый бытовой и психологический комфорт для воспроизводства рабочей силы. На возможные возражения о достаточности одной комнаты для супругов можно возразить, что человеку, несмотря на любовь и тесные отношения, требуется место для уединения и (или) личностного развития, работы дома. Аналогично — и детям, для нормального развития каждый ребенок должен иметь свое помещение. Жилье меняется на разных стадиях жизненного пути. В данном случае приведено необходимое жилье для семьи среднего возраста, которая, как и любая семья, даже молодая или пожилая должна жить отдельно, пусть даже в одном многоквартирном доме или в соседнем, но обязательно отдельном коттедже. (За исключением особых случаев: больных или немощных родственников и т.п.) Для молодой семьи без детей достаточно двух — трех жилых комнат, одного человека — одной двух комнат. Стоимость жилья также амортизируется в месячной стоимости рабочей силы и распределяется на число работающих в семье — одного или обоих:

$$C_3 = \left(\frac{\Sigma 3_{жил} + 3_{рем}}{B_{жил} \times 12} + 3_{ЖКХ \text{ и связь}} \right) / Ч_{раб}, \quad (3)$$

где: C_3 — стоимость жилья, включаемая в месячную стоимость рабочей силы; $3_{жил}$ — стоимость жилья; $3_{рем}$ — стоимость ремонта жилья; $3_{ЖКХ \text{ и связь}}$ — ежемесячные затраты на ЖКХ и единую общую телефонную связь, выход

в Интернет, телевидение; $V_{жил}$ — число лет эксплуатации жилья; $Ч_{раб}$ — число работающих членов семьи.

4. Воспроизводство рабочей силы обеспечивается нормальным питанием. Существующие нормы не только существенно занижены, но и несбалансированы, а фактическое питание далеко оптимального. В существующих условиях оптимумом следует признать нормы питания в СССР середины 1980-х годов до начала перестройки.

5. Воспроизводство рабочей силы в краткосрочном периоде в психофизиологическом и социальном плане должно быть на нормальном психофизиологическом и социальном уровне. Это касается текущих социально-бытовых затрат на питание, одежду, хобби, интеллектуальное и физическое развитие. Они рассчитываются ежемесячно в соответствии с одной стороны, с указанными выше уровнями пирамиды Маслоу без аскетизма в соответствии с модой и социальными представлениями, а с другой стороны, без стяжательства, вызванного финансово-психологическими девиациями (берущими начало еще в позднем СССР прорвавшимися на поверхность сейчас) и корпоративно-управленческими механизмами современного бизнеса. Они исследованы ранее и представлены на МЭФ-2015 [2] и на форумах Центра Сулакшина [3, 4].

6. Необходимость транспортировки работника к месту работы с минимальными потерями рабочей силы или организации удаленного от работодателя рабочего места. При этом возникают транспортные расходы или затраты на организацию и функционирование удаленного рабочего места. С учетом формирования у нас крупных городских агломераций, радиусом до 150 и более км, эта проблема очень остра. Транспортная проблема может решаться разными способами: личным автотранспортом, общественным транспортом и их сочетанием. При этом для минимизации потерь рабочей силы минимизация транспортного времени не является главной. Например, общественный транспорт минимизирует время в дороге, экономит силы (если ехать сидя) или частично компенсирует офисную гиподинамию (если ехать стоя), но существенно повышает психологические нагрузки от присутствия большого числа людей, наличия грязных бродяг и нищих, превышающих полномочия в постоянно враждебно настроенных полицейских и контролеров. Автотранспорт в городе затягивает время в дороге и увеличивает расход сил, но снижает психологическую нагрузку — садясь в машину, человек сразу оказывается на определенную часть уже дома или просто в уединении. Это важно, например, на общественной работе.

Расчет месячной стоимости транспорта в стоимости рабочей силы для автотранспорта ведется исходя из стоимости машины, срока ее службы и эксплуатационных расходов, аналогично приведенных выше формул. Затраты на общественный транспорт рассчитываются помесечно. Транспортная доступность должна быть максимальной — совокупное время на дорогу не должно превышать трех часов.

Транспорт используется для воспроизводства рабочей силы не только для перемещения на работу и обратно, но и для семейных и личных нужд. Эти затраты также включаются в стоимость рабочей силы.

7. Восстановление рабочей силы в среднесрочном периоде в ходе отпуска, выходных и праздников. С точки зрения



нормального восстановления рабочей силы необходимы:

- свободное время не менее пяти-шести часов, идеально — не менее семи-восьми;
- продолжительность рабочей недели — не более 40 часов при двух выходных днях, они (желательно в совмещенном виде) должны быть и при меньшей продолжительности рабочей недели;
- единый отпуск не менее 30 дней предпочтительно в реально летнее время или в искусственно летнее время, которое можно создать на теплых и тропических курортах (самые доступные из которых мы потеряли из-за внешнеполитического головотяпства власти) — население нашей страны из-за климата и высокой интенсивности труда нуждается в летнем отдыхе;
- длительные выходные не менее четырех раз в год, равномерно распределенные, продолжительностью от трех до десяти дней — в этом смысле наличие длительных новогодних и майских выходных вполне оправдано.

Затраты на организацию отдыха включаются в стоимость рабочей силы и распределяются на месячную стоимость рабочей силы пропорционально рабочим месяцам.

8. Воспроизводство рабочей силы требует качественно-го медицинского обслуживания, в первую очередь профилактики и лечение заболеваний, связанных с высокой интенсивностью труда и психологическими нагрузками. Оно включается в стоимость рабочей силы пропорционально ежемесячно по реальной стоимости медицинских услуг.

9. Воспроизводство рабочей силы предусматривает полноценный биологический и психический процесс, который требует рождения и воспитания детей. Методика расчета этих затрат приведена выше в п. 1, что касается единовременных затрат длительного периода. Текущие затраты учитываются ежемесячно.

Все приведенные выше затраты суммируются и дают реальную месячную стоимость рабочей силы. Поскольку норматив указанных выше витальных потребностей далеко не всегда определен расчетным путем, то определение реальной стоимости рабочей силы проводилось эмпирическим путем с обработкой данных экономико-статистическими и эконометрическими методами.

По приведенной выше методике велись расчеты стоимости рабочей силы под руководством автора студентами ИАТЭ НИЯУ МИФИ в 2009 — 2011 гг. и в МГУПС МИИТ в 2012 — 2015 гг., в настоящее время исследования продолжают. Исследования проводились в рамках учебных дисциплин «Макроэкономика» по теме: «Экономика труда и социальная политика» (ИАТЭ НИЯУ МИФИ) и «Маркетинг персонала» (МГУПС МИИТ) Студенты не ограничивались в выборе жизненного этапа для расчетов, но были взяты наиболее близкие им и распространенные в экономике этапы:

- семья в возрасте 28 — 35 лет: супруги и один — два ребенка в возрасте до 10 лет — этот вариант исследовали 88% студентов;
- молодой специалист без семьи до 30 лет — исследовали 12% студентов.

Всего за указанный период было рассчитано 348 моделей стоимости рабочей силы.

Для данного исследования студенты технических ВУЗов — вполне подходящие экспериментаторы, так как:

- они достаточно взрослые для понимания стоимости жизни и воспроизводства рабочей силы, а на старших курсах уже оценивают стоимость своей будущей достойной жизни и труда;
- пока свободны от мантр работодателей, СМИ и ряда ученых, связанных с завышенностью требований по зарплате, необходимостью снижения зарплат и т.п.;
- в большинстве мыслят созидательно-позитивно и свободны от навязанных стяжательских социально-экономических финансово-психологических проблем, ранее исследованных автором [2, 3, 4], они считают, что потребление должно быть инструментом развития человека, а не самоцелью;
- студенты в целом рационально-критически относятся к существующему политическому режиму, понимая деструктивную сущность его экономической политики, но при этом видят положительную социально-экономическую перспективу развития России.

Поэтому с учетом уже имеющихся нормативов по жилью и по разработанным выше методикам именно при помощи студентов оказалось возможным корректно опреде-

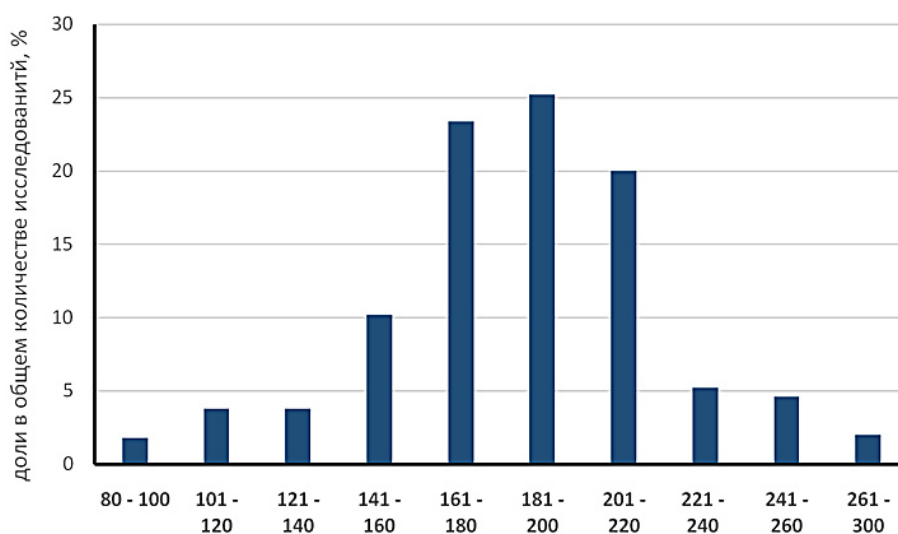


Рис. 2. Величина стоимости месячной рабочей силы и ее распределение.



лить объем витальных потребностей и других, входящих в воспроизводство рабочей силы. Исходя из этих качеств и количества рассчитанных моделей, методическую часть можно считать корректной. Расчеты делались исходя из принципа полной автономии — все потребности оплачиваются по реальной рыночной цене, помощь из вне исключена. Такая постановка задачи позволяет абстрагироваться от существующих (см. далее) вспомогательных социальных и экономических факторов и получить «чистый» результат стоимости рабочей силы. Это корректно и в том смысле, что существующая власть строго выдерживает курс на либерализацию социально-экономической жизни — считается, что все должны на всё зарабатывать сами, не опираясь на помощь государства.

В результате исследований в пересчете на цены февраля 2016 г. получено следующее (рис. 2, 3).

1. Результаты соответствуют нормальному распределению — подавляющее большинство результатов укладывается в узкий коридор и при этом выражены минимальные и максимальные значения.

2. Минимальные результаты подвергалась критике при обсуждении за аскетизм, ведущий к повышенным психологическим нагрузкам.

3. Максимальные результаты вызваны в основном использованием необоснованно дорогого автотранспорта.

4. Большинство результатов по семейной модели сходится в том, что месячная стоимость рабочей силы составляет 180 — 205 тыс. руб., это примерно соответствует 410 руб. советского периода и доказывает, что расчеты сделаны корректно. В быстро развивающихся индустриальных городах, где не было очередей на жилье и значительного дефицита товаров в 1980 — 84 гг. реальная зарплата составляла

примерно 800 — 950 руб., из которой 170 — 250 руб. выплачивалась деньгами, а остальное — натуральными благами из общественных фондов потребления (жилье и основные социальные блага), а также компенсировалась заниженная по сравнению с себестоимостью цена продуктов питания. Такое целевое использование средств гарантировало отсутствие монетарной инфляции. В существующих ценах стоимость рабочей силы возросла бы до 475 тыс. руб.

5. Большую часть стоимости рабочей силы составляет стоимость жилья и питания.

Исходя из полученных результатов возникает вопрос: как же удастся вполне прилично по современным меркам жить на существующую зарплату в пределах 30 — 60 тыс. руб. в месяц? На него есть ряд ответов:

1. Проведенное моделирование основывалось на принципах полной автономии семьи или человека и полной оплаты им всех потребностей, чего в реальной жизни почти не встречается.

2. Площадь и качество жилья меньше приведенного выше стандарта. В большинстве случаев жилье не оплачивается по полной цене, так как для частичного погашения стоимости жилья у большинства семей используются квартиры, полученные в позднесоветское время, остающиеся от умерших родственников. Оно же жилье используется и для существующих семей. Все это снижает напряженность жилищной проблемы. Значительная часть живет несколькими семьями в одной квартире.

3. Большая часть дорогих товаров длительного пользования (автомобилей, бытовой техники, мебели) покупается в кредит.

4. Из-за завышения продолжительности рабочего дня, значительного количества времени в дороге недостаточно

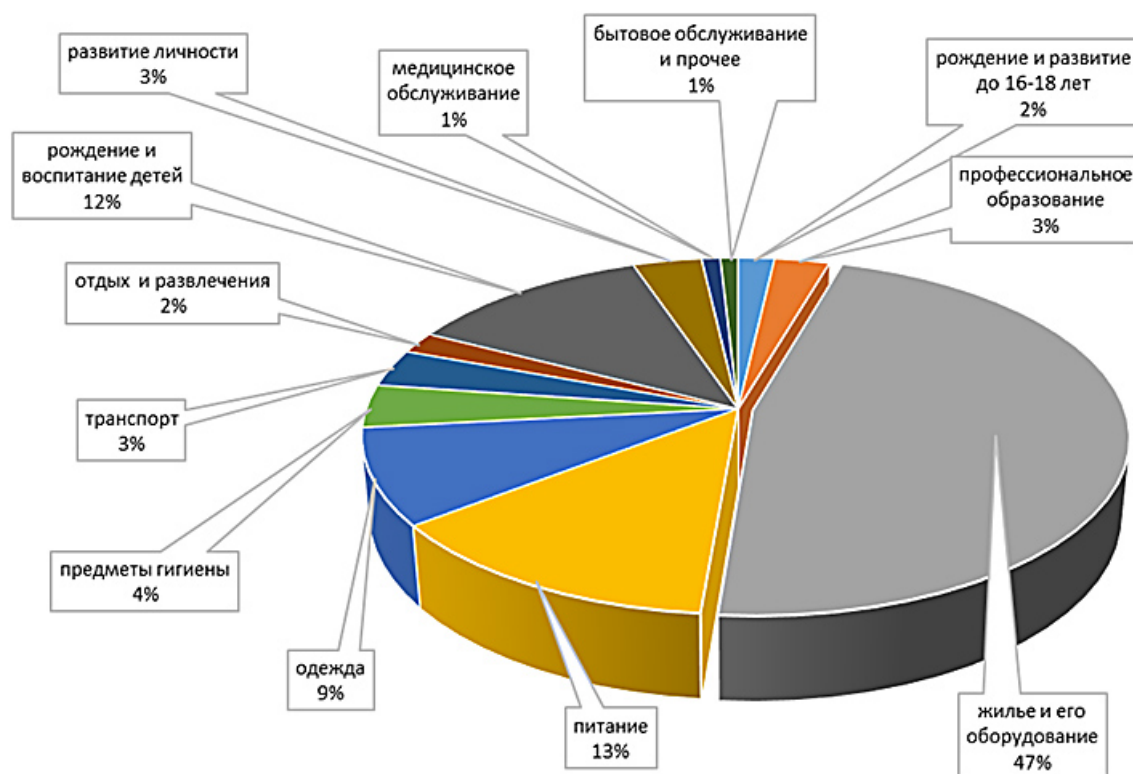


Рис. 3. Структура месячной стоимости рабочей силы в 190 тыс. руб.



времени для отдыха и личностного развития. Соответственно, эти на это средства не расходуются.

5. Определенная часть социальных благ (медицина, образование и до-школьное воспитание, досуг и развитие) пока доступны в бесплатном для потребителей виде или за частичную оплату.

6. Уровень питания недостаточен. Питание, как правило, неполноценно. Разнообразие продуктов не должно в данном случае вводить в заблуждение.

Таким образом, удалось выяснить, сколько стоит рабочая сила в российской экономике. В результате стало ясно, что она вдвое ниже, чем при позднем СССР (см. п. 4) — это отрицательная цена упрощения и уплощения экономики, потери технологических, управленческих, научных, гуманитарных компетенций. То есть в стране с внешним управлением рабочая сила заведомо дешевле, чем в самостоятельной экономически развитой стране.

Можно ли привести цену рабочей силы в соответствии с ее стоимостью? Принципиально, да. В советское время эта цель была почти достигнута за счет интеграции зарплаты и общественных фондов потребления при отсутствии присвоения прибавочного продукта частным собственниками (этот прибавочный продукт и шел в общественные фонды потребления). Реально, такое положение достигалось на относительно короткое время в быстро строящихся индустриальных и научных городах с московскими нормативами снабжения товарами. В 1970 — 80-е гг. такие совпадения возникали на три — пять лет в ряде городов. Однако, перекос в сторону ВПК и отказ от конвертируемости рубля на внешних финансовых рынках привели к дефициту жилья, продуктов питания и товаров народного потребления. Это, особенно, по жилью (запоздывание его предоставления и расширения по сравнению с ростом числа семей) не позволили достичь данного паритета. Свою негативную лепту внесли и управленческие перекосы, создавшие финансовую и потребительскую психологию стяжательства [2, 3].

В развитой самостоятельной рыночной экономике стоимость и цену рабочей силы можно и нужно сблизить (принципиально их выровнять нельзя — не будет источника предпринимательского дохода). Для этого нужны следующие меры:

1. Снижение коррупционных и институциональных рисков бизнеса. Это не только его разовьет, но снизит маржинальность, а значит, и переток большей части заработанных средств из предпринимательского дохода и завышенных зарплат наемного руководства в зарплаты. Сейчас высокие предпринимательские доходы и зарплаты топ-менеджеров большей частью обусловлены компенсацией возможных и реальных рисков.

2. Стимулирование развития высокотехнологичного бизнеса во всех отраслях — это снизит зависимость от рентной финансовой психологии и уровень стяжательства [2].

3. Жесткое антимонопольное регулирование, особенно в инфраструктурных отраслях, строительстве и АПК. Из-за монополизма и коррупции цена жилья завышена в массовом секторе в 3,5 раза, в ЖКХ — в 3,8 раза, на общественном транспорте, принадлежащим муниципальным образованияам и регионам — в 2 — 3,2 раза, на пригородном железнодорожном транспорте — в 4,2 раза. Использование этих резервов понизит и соответствующие составляющие стоимости рабочей силы.

4. Введение высоких налогов на неиспользуемое по прямому назначению (инвестиционное) жилье для выведения его на рынок аренды или купли-продажи, что понизит цену жилья. Для этого потребуются радикальное изменение института в сторону упрощения регистрации по месту жительства и пребывания (возможно, перевод в дистанционный вид и передачу этих функций от ФМС к ФНС и отвязку социальных услуг от регистрации).

5. Введение прогрессивной шкалы налогообложения на потребительские предпринимательские доходы и, одновременно, — инвестиционных льгот для предпринимательских доходов. Это возможно сочетать с общим снижением

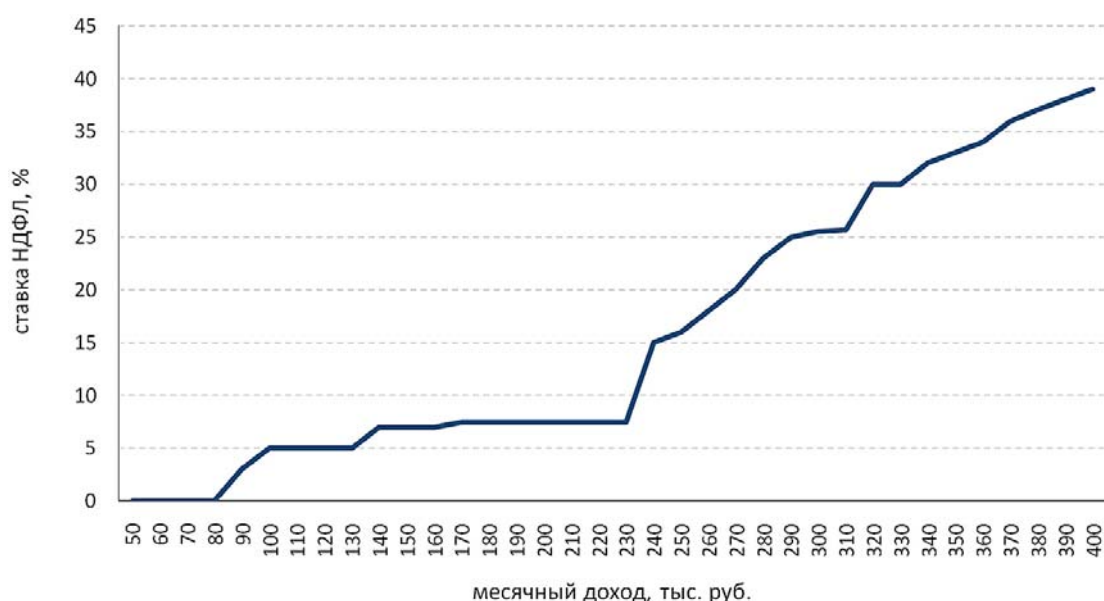


Рис. 4. Предлагаемая шкала ставки подоходного налога для наемных работников



налоговой нагрузки на бизнес. При приближении зарплат к стоимости рабочей силы их трата на потребление должна превращать выручку производителей в инвестиции для расширения производства. Эта мера предотвратит монетарную инфляцию при росте качества жизни. Но работает она только при контроле за спекуляциями и трансграничном движении капитала.

6. Введение прогрессивной шкалы подоходного налога для наемных работников со значительно более развитой системой целевых вычетов и компенсаций в соответствии с рассчитанной стоимостью рабочей силы (рис. 4).

Предлагаемая шкала основана на проведенных выше исследованиях — доходы в пределах полученной выше сто-

имости рабочей силы облагаются минимально. А все, что больше — по довольно жесткой шкале, так как исследованиями установлено, что эти доходы с точки зрения нормального созидательного и комфортного существования излишни.

Таким образом, цена и стоимость рабочей силы на российском рынке труда не совпадают сторону занижения первой. Но простое механическое приведение их в соответствие грозит всплеском монетарной инфляции. Избежание этого — тема продолжающихся исследований по данной проблеме, хотя один из основных методов понятен из описанного выше советского опыта — структурирование расходов домохозяйств и их целевое назначение.

Список литературы

1. Аброськин П.Н. Приведение цены рабочей силы в соответствие с ее ре-альной стоимостью — ключевая антиколониальная мера в российской экономике / Московский экономический форум — 2016. Круглый стол № 8 «Антиколониальная повестка для России будущего». Сборник докладов. Под общ. ред. д.э.н. А.О. Недосекина. — Режим доступа: http://www.ifel.ru/mef2016/MEF_2016_8_Reports_1.pdf/ - Загл. с экрана Яз. рус. Дата обращения: 30.03.2016.
2. Аброськин П.Н. Трансформация финансовой системы через отказ от рентной бизнес- и финансовой психологии / Московский экономический форум — 2015. Круглый стол № 14 «Обеспечение финансового суверенитета России». Сборник докладов. Под общ. ред. д.э.н. А.О. Недосекина. — Режим доступа: http://www.ifel.ru/mef2015/MEF_2015_14_Reports_1.pdf/ - Загл. с экрана Яз. рус. Дата обращения: 15.02.2016.
3. Аброськин П.Н. Проблема личной экономической успешности как элемент успешности общества / Успешность развития социально-экономических систем и государственная политика и управление. Материалы Всероссийской научно-общественной конференции. Москва, 28 ноября 2014 г. М.: Наука и политика, 2015. - С. 490 — 494. — Также на сайте: <http://rusrand.ru/library/reports/conference/uspehnost-razvitiya-sotsialnyh-sistem-i-gosudarstvennaja-politika-i-upravlenie> - Загл. с экрана Яз. рус. Дата обращения: 15.02.2016.
4. Аброськин П.Н. Маркетинговые и корпоративно-управленческие механизмы социально-экономического паразитирования / Глобальный социальный паразитизм (к 100-летию Федеральной резервной системы США). Материалы Международной научно-общественной конференции, Москва, 19 декабря 2013 г. М.: Наука и политика, 2014. - С. 128—132. — Также на сайте: <http://rusrand.ru/library/reports/conference/globalnyy-socialnyy-parazitizm> - Загл. с экрана Яз. рус. Дата обращения: 15.02.2016.
5. Аброськин П.Н., Аброськина Ю.Н. Низкая стоимость квалифицированного труда — основной лимитирующий фактор развития инновационной экономики России // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия экономика и право. — 2011 - № 2. — С. 3 — 6. — Также на сайте: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/---ep02-11/296-a> - Загл. с экрана Яз. рус. Дата обращения: 15.02.2016.
6. Аброськина Ю.Н. Реакция делового сообщества на экономическую политику российской власти // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление — 2015. - № 6. — С. 5 — 9. - Режим доступа: http://www.vestnik-universiti.pf/archives/p13_sectionid/4 - Загл. с экрана Яз. рус. Дата обращения: 17.02.2016.
7. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад. - М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. - 60 с.— Также на сайте: <http://www.glazev.ru> - Загл. с экрана. — Яз. рус. Дата обращения: 17.02.2016.
8. Захаров А. Открытое письмо руководителя портала Superjob.ru Президенту России 10.12.2012. Режим доступа: <http://www.superjob.ru/news/111332/> - Загл. с экрана Яз. рус. Дата обращения: 17.02.2016.
9. Маслоу А. Мотивация и личность. — СПб: ПИТЕР, 2014 — 400 с.
10. Яковенко Д. Известный банкир и сельский врач // Эксперт — 2016. - № 9 (977). — С. 12 — 17.



Аброськина Ю.Н.
к.э.н, доцент кафедры экономики
экономико-математических методов и информатики
Обнинский институт атомной энергетики – филиал
Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ»
г. Обнинск, Россия
e-mail: economic@iate.obninsk.ru
Abroskina J.N., PhD
Associate Professor of Department of Economics, Economical
and Mathematical Methods and Information Science
Obninsk Institute for Atomic Power Engineering –
Branch of the National Nuclear Research University «MEPhI»
Obninsk, Russia
e-mail: economic@iate.obninsk.ru

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА THE DEVELOPMENT CONCEPT OF THE ECONOMIC MAN

Аннотация: Проанализирован генезис существующего экономического поведения и его мотивации, перспективы его изменения в ближайшем будущем. Рассмотрено развитие концепции экономического человека А. Смита применительно к современным условиям.

Ключевые слова: экономический человек, социально-экономическая успешность, личная эффективность, экономическое поведение.

Abstract: It analyzed the genesis of the current economic behavior and motivation, the prospects of change in the near future. We consider the development of the economic conception of man A. Smith applied to modern conditions.

Keywords: economic man, social and economic success, personal effectiveness, economic behavior.

Поведение людей в материальной сфере всегда волновало мыслителей, власти и религию. Проблема в противоречии и единстве личных материальных и общественных интересов. Последние, хотя и направлены в конечном итоге на благо индивида, но действуют неочевидно, из-за чего индивид чаще склоняется в пользу личных интересов. Первая сбалансированная программа экономического поведения сформулирована в христианстве в Евангелие от Матфея, фактически, на социалистических принципах раннего социализма со значительной долей рыночных отношений [1]. (В других основных монотеистических религиях эта проблема или сведена к мистицизму и явной нерациональности – в буддизме и индуизме, или к явно деструктивному паразитическому поведению – в иудаизме.) Данная концепция доказала свою высокую экономическую и социально-моральную эффективность и привлекательность в сталинскую эпоху, когда была очищена от религиозного мистицизма и приведена в соответствие с реалиями развития научно-технического прогресса.

Отход от данного оптимума начался в средневековую эпоху засилья католицизма в сторону ограничения экономической свободы, монополизации рынков и стремления к корпоративности. В ходе реформации возникли противоречивые факторы формирования экономического человека. Положительными оказались: отказ о корпоративности (це-

ховых принципов), монополизации и личностный акцент на трудолюбие, постепенность накопления и формирования благосостояния, рациональность. Эти факторы способствовали раскрытию талантов человека в условиях экономической свободы. Они способствовали экономическому и технологическому прогрессу протестантских стран [6]. Но, как известно, недостатки – продолжение достоинств: если идти по этому пути дальше – это дорога к быстрой наживе, приводящая к сверхрациональности и цинизму. В изначальном католицизме и православии остался заложенный христианством (он присутствует и в исламе) запрет на ростовщичество – не запрет на кредитование, а запрет на извлечение процента как основную деятельность бизнеса. Прибыль кредитора – доля от прибыли кредитруемого бизнеса. В изначальном православном варианте (у старообрядцев, достигших в своих бизнесах высокой эффективности) данная экономическая модель сочетается с высокой нравственностью и обязательностью в поведении [5].

Таким образом, была открыта дорога к формированию экономического человека, концепция которого сформулирована А.Смитом как эгоистически направленной личности, стремящейся к обогащению и строящего межличностные отношения на обмене благами (не всегда чисто материальными, это могут быть блага, ведущие к материальным – связи, возможности, знания, умения и др.) на основе или чистой



купли продажи, или эквивалентности потребительных стоимостей (ты — мне, я — тебе, что каждому нужно) [8].

Как ни странно, данное поведение далеко не всегда характерно для предпринимательства, в большей степени оно свойственно потребителям. Это обусловлено тем, что одним из основных мотивов предпринимательства является интерес к самому процессу бизнеса, разработке и внедрению технологических и маркетинговых инноваций, что обосновано Й. Шумпетером [9]. Это существенный и важный корректор смитовской модели экономического человека, так как она очевидно общественно деструктивна. Например, в США на протяжении двух предыдущих столетий произошла трансформация американской мечты от стремления к максимальному обогащению любой ценой к стремлению к максимальной профессиональной самореализации, которая и обеспечивает успешность при достаточной экономической обеспеченности [2]. А вот потребительское поведение в странах G20 и, особенно, G7 в целом пока соответствует смитовской модели экономического человека.

Потребительское поведение в смитовской модели экономического человека крайне скупо касается вопроса оптимизации потребностей. В ней и в целом в западной экономической теории, особенно, неоклассической доминирует тезис о бесконечности потребностей при ограниченности ресурсов, а также об опережающем росте потребностей над ростом физического объема и производительности экономических ресурсов. На этих положениях базируется и кейнсианская школа, делая основным фактором экономического роста стимулирование конечного спроса. Рост потребления в современном мире обеспечивается определенными исследованными ранее корпоративно-управленческими и маркетинговыми механизмами [4]. В основе лежит снижение интереса к труду путем создания неблагоприятных условий, физиологически и психологически угнетающих человека: «офисного рабства», концентрации де-

ловой бытовой жизни на расстоянии друг от друга, большой продолжительности рабочего дня, смещения светового дня с вечернего (свободного) на утреннее время (например, отмена летнего времени в РФ), запрета на свободное использование общественного пространства — природно-рекреационных ресурсов и территорий и др. Все это вынуждает большинство людей искать интерес не в развитии (на это бизнес оставляет наемникам сил, времени и натуральных ресурсов), в шопинге в разных формах. По этой причине в экономической теории и в HR-менеджменте проблеме оптимизации витальных потребностей достаточного внимания не уделяется.

В России наблюдается тенденция к сверхрационализации делового поведения. Она начала развиваться еще в позднесоветскую эпоху в силу сложившейся тогда экономической модели и к настоящему времени достигла логического завершения [3]. Новое поколение российских предпринимателей, руководителей и политиков, которые входят в профессиональную жизнь характеризуется жесткостью, холодностью, карьеризмом и эффективностью с точки зрения утилитарных критериев успешности [7]. Это в полной мере соответствует смитовской концепции экономического человека. В российском бизнесе это приводит к деструктивному экономическому поведению: высокой маржинальности и рентабельности (что характерно для спекуляций, торговли, рентных видов бизнеса), стремлению к быстрой окупаемости, стремлению к монополизации и предпочтению демонстративного потребления инвестированию в бизнес.

С другой стороны, фактический уход государства из социальной сферы и свойственное нормальному человеку отторжение указанной выше тенденции возрождает гуманистические тенденции экономического поведения: взаимовыручки, кооперации и стремления к созидательному бизнесу.

Список литературы

1. Евангелие от Матфея / Русская Православная Церковь // Официальный сайт Московского Патриархата - С. 490 — 494. - Режим доступа: <http://www.patriarchia.ru/bible/mf/> - свободный. - Загл. с экрана. — Яз. рус. Дата обращения 29.03.2016.
2. Аброськин П.Н. Проблема личной экономической успешности как элемент успешности общества // Успешность развития социальных систем и государственная политика и управление. Материалы Всероссийской научно-общественной конференции. Москва, 28 ноября 2014 г. М.: Наука и политика, 2015. - С. 490 — 494. — Также на сайте - Режим доступа: http://rusrand.ru/files/15/03/11/150311020836_Konferenciya_%20Uspeshn_razvitiya.pdf свободный. - Загл. с экрана. — Яз. рус. Дата обращения 29.03.2015.
3. Аброськин П.Н. Трансформация финансовой системы через отказ от рентной бизнес- и финансовой психологии. / Московский экономический форум — 2015. Круглый стол № 14 «Обеспечение финансового суверенитета России». Сборник докладов. Релиз № 2. Под ред. д.э.н. А.О. Недосекина. - Режим доступа: http://www.ifel.ru/mef2015/MEF_2015_14_Reports_1.pdf свободный. — Загл. с экрана. - Яз. русский. Дата обращения: 02.04.2016.
4. Аброськин П.Н. Маркетинговые и корпоративно-управленческие механизмы социально-экономического паразитирования / Глобальный социальный паразитизм (к 100-летию Федеральной резервной системы США). Материалы Международной научно-общественной конференции, Москва, 19 декабря 2013 г. М.: Наука и политика, 2014. - С. 128—132. — Также на сайте: <http://rusrand.ru/library/reports/conference/globalnyy-socialnyy-parazitizm> - Загл. с экрана Яз. рус. Дата обращения: 15.02.2016.
5. Андреева В.А., Полежаева Е.А. Купеческие династии старообрядцев XIX в. и их вклад в социально-экономическое развитие г. Боровска / Труды регионального конкурса научных проектов в области гуманитарных наук. Выпуск 10. — Калуга: АНО «Калужский научный центр», 2009. — С. 91 — 100.
6. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. - Режим доступа: http://www.e-reading.by/bookreader.php/106518/Veber_Maks_-_Protestantskaya_etika_i_duh_kapitalizma.html — Загл. с экрана. - Яз. русский. Дата обращения: 02.04.2016.
7. Мельман А. Эхо старика Рябцева. Интервью с Главным редактором радиостанции «Эхо Москвы» А.А. Венедиктовым / Московский комсомолец - Режим доступа: <http://www.mk.ru/social/2015/06/25/ekho-starika-ryabceva.html> - свободный. — Загл. с экрана. Яз. рус. Дата обращения: 29.03.2016.
8. Смит А. Исследования о причине и богатства народов / А. Смит — М.: Эксмо — 2007. — 960 с.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер — М.: Эксмо, 2007 - 864 с.



Болобова А.А.
Старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Bolobova A.A.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РФ ABOUT TRENDS IN OUTBOUND TOURISM IN RUSSIA

Аннотация: На протяжении последних десятилетий наблюдался постоянный рост объемов международного туризма. В 2014-2015г. спрос на заграничные турпоездки из РФ резко сократился. Среди основных причин можно назвать политические и экономические факторы.

Ключевые слова: туризм, выездной туризм, безопасность туризма, отказ от путешествий, снижение турпотока, увеличение расходов на отдых.

Abstract: For the last decades continuous growth of volumes of the international tourism was observed. In 2014-2015 demand for foreign tours from the Russian Federation was sharply reduced. Among the main reasons it is possible to call political and economic factors.

Keywords: tourism, outbound tourism, tourism safety, refusal of travel, decrease in a tourist's stream, increase in cost of rest

Возникновение и развитие туристского бизнеса обусловлено интенсивным развитием региональных и международных туристских обменов и сильной разобщенностью потребителя и производителя туристских услуг (гостиницы, рестораны и др.) как во времени (заблаговременное комплектование и продажа туров), так и в пространстве (разные страны, даже континенты путешествий).

Туризм в конце XX в. стал полностью международным и интернациональным. Этому способствуют два взаимосвязанных фактора: с одной стороны, чтобы получить большую выгоду, увеличить доходность туристского предприятия, фирмы расширяют географию путешествий по всему миру; с другой стороны, для того чтобы быть рентабельным, туристский бизнес должен быть инвестирован на международном уровне. [2]

Исторически сложилось так, что туристская индустрия зародилась в Европе, которая и сегодня является одним из наиболее посещаемых регионов, что связано также с высоким уровнем социально-экономического развития и качества жизни населения региона, существенно отличающимся от большинства остальных стран. Данная тенденция характерна и для России — среди первой десятки стран-лидеров по приему наших соотечественников более 50% — европейские государства.

Анализ рисунка 1, составленного на основе данных Федерального агентства по туризму [4] и иллюстрирующего десятку стран-лидеров по приему российских туристов, показы-

вает, что самыми привлекательными странами для отдыха за границей по-прежнему остаются Турция и Египет. В перечне также присутствует две азиатские страны — Тайланд и Китай.

Согласно статистическим данным Всемирной туристской организации на протяжении последних десятилетий наблюдается постоянный рост объемов международного туризма. В среднем мировой туристский бизнес возрастает на 3-4 % в год, несмотря на происходящие время от времени мировые и региональные кризисы. [2]

На протяжении нескольких лет объемы выездного туризма из России увеличивались, но в последнее время наметилась обратная тенденция: общее количество посетивших зарубежье российских граждан за 2014 год снизилось на 15%, а за 9 месяцев 2015 года турпоток из нашей страны снизился более, чем на 30%, в том числе, в Тунис — на 83%, Канаду — на 77%, Индию — на 55%, Китай — на 53%, Тайланд — на 52%, Греция — на 48%, Испания — на 43%. Следует ожидать, что данные за последний квартал 2015 года еще сильнее испортят статистику, поскольку в данный период были закрыты самые популярные направления — Египет и Турция.

Среди двух основных причин, приведших к резкому падению спроса на зарубежные турпоездки, можно назвать политические и экономические факторы. Напряженная внешнеполитическая обстановка вокруг России, в том числе, в связи с украинским вопросом, привела к опасению наших граждан в вопросах оформления виз и возможных негативных, русофобских настроений. Немаловажным

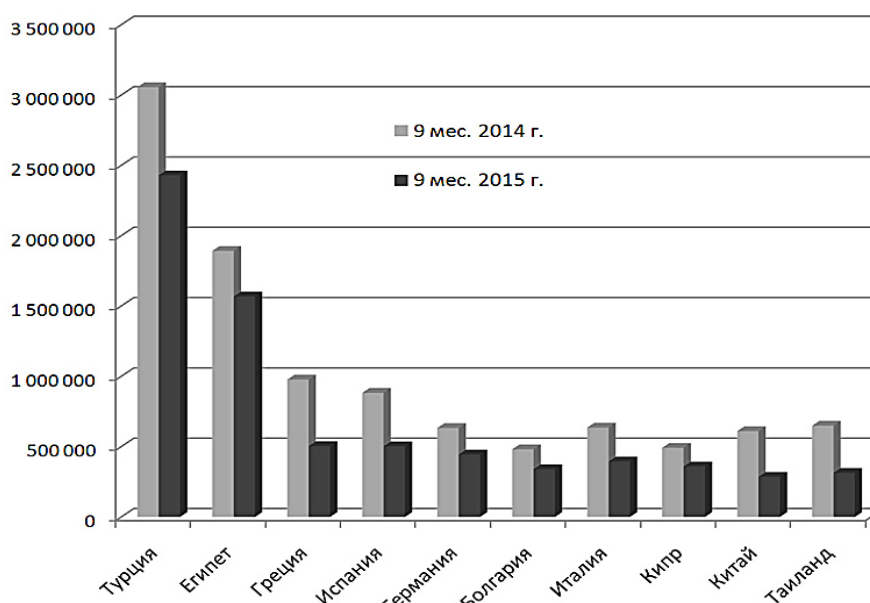


Рис. 1. Выезд российских граждан за рубеж по наиболее популярным направлениям. Цель поездки - туризм

сдерживающим фактором являются опасения туристов за свою безопасность. Серия террористических актов, совершенных в популярных туристических центрах, привела к пониманию отдыхающими той угрозы, которая может наступить в любом регионе мира.

Безопасность туризма должна быть основана на тщательно продуманной, целенаправленной и комплексной системе мер в целях создания таких условий, при которых любое происшествие с туристом заведомо не могло бы произойти. Безопасность туризма можно подразделить на ряд уровней, начиная с безопасности средств размещения и транспорта, гостиничных и рекреационных комплексов, туристских центров, а также страны в целом. При этом вводимые меры безопасности не должны наносить ущерб интересам, ущемлять права и свободы как самих туристов, так и местных жителей. [3]

Ослабление российского рубля спровоцировало резкое увеличение расходов россиян на отдых за границей, причем в некоторых регионах вдва раза. По информации Reuters, россияне занимают второе место, после граждан Китая, в общем турпотоке в Юго-Восточную Азию. При этом как подсчитало агентство, в среднем путевка во Вьетнам для жителя России подорожала с 60 до 140 тыс. руб. В связи с этим россияне либо вообще отказываются от путешествий, либо экономят вовремя пребывания за границей. С января 2014 года рубль упал на 30% по отношению к индийской рупии, 37,3% - к сингапурскому доллару, 40% - к вьетнамскому донгу, 41,7% - к филиппинскому песо и 42,3% - к тайландскому батту. [5]

Европейцы также сильно обеспокоены снижением турпотока из России для экономики своих государств, так как наши соотечественники в туристическом секторе многих стран в последние годы занимали лидирующее место. Например, в Испании, по данным Российского союза туриндустрии, россияне оставляют на 47% больше денег, чем туристы из любой другой страны. В Венгрии российские граждане вышли на второе место после немцев по количеству ночей, проведенных в гостиницах (738 000). А потери Кипра в 2013 году из-за сокращения числа туристов из Великобритании, Германии и Греции полностью перекрыты за счет наших соотечественников. Италию в 2013 году посетили более миллиона россиян, из которых с целью туризма - 721 тысяча. Это на 15% больше, чем годом раньше. Расходы россиян составили 1,279 млрд. евро, из них траты туристов - 960 млн., прирост к 2012 году - 24%. Это один из самых высоких показателей среди всех рынков. Великобританию посещает более 220 000 туристов из России. За одну поездку иностранный турист в среднем оставляет 600 фунтов, россияне же - более 1000 фунтов. В Германии туристы из России заняли второе место по тратам на покупки, средняя сумма расходов составила 337 евро [1].

Таким образом, сегодня можно однозначно говорить о тенденциях резкого снижения турпотока из России в зарубежные страны, причем абсолютно всех направлений (Европы, Азии, Америки, Африки), что вызвано как напряженной политической обстановкой во всем мире, так и значительным снижением покупательской способности у отечественных туристов.

Список литературы

1. Ответный удар: почему россияне изменили Европе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://expert.ru/2014/06/10/rossiyane-stali-rezhe-otdyihat-v-evrope/>
2. Туризм как вид деятельности Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/zorin05.htm
3. Туристские формальности и безопасность в туризме. Маринин М.М. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/marinin24.htm
4. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru>
5. Число туристов из России в странах Азии резко сократилось из-за кризиса. Е. Фохт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rbc.ru/society/06/04/2015/55226bba9a794727432a99de>



*Вейс Т.П., к.с.н.
доцент кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Veis T.P., PhD
associate professor of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПОСТУПАТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR IN THE PROGRESSIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

Аннотация: Интегрированная система непрерывного образования предполагает формирование нового содержания образования на базе интегрированных образовательных программ. Бизнес требует повышения качества и технической культуры работников, развития рыночной инфраструктуры, технического, информационного и социального сервиса.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации в образовании, модернизация образования

Abstract: An integrated system of continuous education involves the formation of new educational content based on the integrated educational programs. Business needs to improve the quality and technical workers of culture, development of market infrastructure, technical, information and social services.

Keywords: entrepreneurship, innovation in education, modernization of education

Образование в современных условиях является важнейшим фактором успеха в предпринимательской деятельности. Его может дать только современное инновационное образовательное учреждение.

В условиях современного развития многие страны столкнулись с серьезными экономическими проблемами, связанными с внедрением информационных технологий, изменением производственных, торговых и инвестиционных моделей, что привело к росту структурной безработицы и большому разрыву в профессиональных умениях и навыках. Решить эти проблемы невозможно без серьезной модернизации института профессионального образования, интеграции его в мировое образовательное пространство.

Предпринимаемые ранее многочисленные попытки модернизации традиционной системы образования не дают желаемого эффекта. Многие государства пришли к единому пониманию необходимости непрерывного профессионального образования, в котором системообразующим фактором станет целостность, отличная от механического приращения элементов традиционной образовательной системы. Поступательное развитие новой глобальной экономики напрямую связано с использованием потенциала системы образования, интегрированной с наукой и бизнесом.

Образование должно стать не просто системой социальной сферы, удовлетворяющей ряд потребностей личности, но и специфической областью общественной жизнедеятельности, в которой моделируется будущее, формируются ресурсы развития и компенсируются многие негативные последствия функционирования других социальных систем. Система образования берет на себя часть функций других социальных институтов, существенно расширяя сферу своего влияния. Одновременно система образования выступает как объект интересов многообразных факторов социальной деятельности. В системе образования в той или иной форме задействованы практически все социальные слои общества. Этим определяется структурная сложность социального института образования, многообразие его связей с социально-экономической средой. Это характерно не только для России, но и для мирового сообщества, поэтому процесс эволюции профессионального образования не имеет национальных границ.

По мере развития рынка труда и образовательных услуг конкуренция между учреждениями высшего профессионального образования будет только усиливаться, и построение инновационной интегрированной системы профессионального образования будет нивелировать социальную дифференциацию между видами профессионального образования, т.е. «студент после завершения обучения на одной



ступени образовательного комплекса будет иметь возможность переходить на более высокую ступень образования, повышая тем самым свой социальный статус» [2].

В процессе выстраивания взаимоотношений профессионального образования и бизнеса особое значение имеют трудовые мотивации выпускников.

Вместе с тем сближение образования и бизнес-сообщества таит возможность возникновения других опасностей. Безоглядное подчинение программ или даже вузов узким интересам отдельных крупнейших компаний может привести к пренебрежению более широкими интересами и потребностями общества в целом, равно как и местных сообществ.

Как отмечает В.И. Байденко, «...британские и немецкие коллеги озабочены тем, что бизнес-сообщество склонно видеть образование исключительно через призму экономических интересов» [1]. Это действительно опасная крайность, которая может вызвать искушение пренебречь не только отдельными дисциплинами, но и целыми направлениями подготовки, не имеющими четко выраженной рыночной направленности, но вносящими неоценимый вклад в науку и культуру.

Создание интегрированной системы непрерывного образования должно повысить конкурентоспособность России на мировых рынках, улучшить перспективы роста экономики. Национальная доктрина образования предполагает личностную ориентацию образования, развитие индивидуальных способностей обучающихся, индивидуализацию их образования с учетом интересов, способностей и склонностей.

В последние годы во многих странах мира проводится работа по приведению профессионального образования в соответствие с тенденцией развития бизнеса и рынка труда. На данный процесс влияют следующие причины:

- «давление» работодателей, инициировавших социальный диалог по качеству профессионального образования и предъявивших особые требования к выпускникам профессиональных образовательных учреждений как основные потребители кадров;
- необходимость повысить конкурентоспособность выпускников на рынке труда и обеспечить их социальную адаптацию средствами эффективной профессионализации;

- создание юридической основы для взаимопризнания профессиональных сертификатов выпускников в рамках формирования международных рынков труда и т.д. [4].

Анализ зарубежного и отечественного опыта развития взаимосвязей бизнеса и учреждений профессионального образования можно с успехом использовать в процессе интеграции профессионального образования.

Непрерывность процессов модернизации оборудования и совершенствования технологий породила такие формы интеграции образования и бизнеса, как концентрация предприятий вокруг мощного научно-образовательного комплекса, либо наоборот появление учебных заведений, целевым порядком обслуживающих высокотехнологичные корпорации.

Российская система профессионального образования переходит к построению содержания образования, основанного на компетенциях, которые позволят измерять соответствие квалификации работника требованиям бизнеса и рынка труда и, конкретно, требованиям рабочего места. Учет этих особенностей позволяет обеспечивать гибкость образовательных траекторий и возможность оптимального и экономически эффективного «доучивания» или переобучения работников при переходе с одного рабочего места на другое.

Следовательно, цель разработки содержания непрерывного профессионального образования — обеспечить преемственность образовательных программ различных уровней. В структуре непрерывного интегрированного образования должны обеспечиваться сквозная вертикальная интеграция различных уровней образования, поступательность процесса развития личности и преемственность содержания разных уровней образования.

Интегрированная система непрерывного образования предполагает формирование нового содержания образования на базе интегрированных образовательных программ. Новая парадигма образования связана, прежде всего, с тем, что с изменением социально-экономических условий современного развития России, выходом ее из глобального экономического кризиса, резко увеличивается потребность в специалистах различного уровня. Бизнес требует повышения качества и технической культуры работников, развития рыночной инфраструктуры, технического, информационного и социального сервиса.

Список литературы

1. Байденко В.И. Болонский процесс: структурная реформа высшего образования Европы. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, Российский новый университет, 2002. С.90.
2. Васильев В.Н. Университетский комплекс как центр развития региональной системы непрерывного образования /В.Н.Васильев, А.В.Воронин // Университетское управление: практика и анализ. 2001. № 3. С.14-24.
3. Ендовицкий Д.А. На пути к совершенству // Аккредитация в образовании. 2013. № 63. С.30-33.
4. Олейникова О.Н. Европейское сотрудничество в области профессионального образования и обучения: Копенгагенский процесс. М.: Центр изучения проблем профессионального образования. 2004. С.70.



Воробьева Е.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Vorobeva E.V.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business named after N.D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ DYNAMICS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

Аннотация: В данной статье рассмотрена динамика развития малого и среднего бизнеса в России. Проанализирован вклад малого и среднего предпринимательства в развитие экономики России, его основные проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, функции малого предпринимательства, методы и формы экономической и административной поддержки малого бизнеса, государственное регулирование.

Abstract: This article considers the dynamics of the development of small and medium-sized businesses in Russia. The contribution of small and medium enterprises in the development of the Russian economy, its main problems and their solutions.

Keywords: small and medium business, finance, functions of small business, methods and forms of economic and administrative support to small business, state regulation.

Малый и средний бизнес в нашей стране производит пятую часть валового внутреннего продукта. Вклад малого и среднего предпринимательства в развитие экономики России определяется его гибкостью и мобильностью реагирования на изменение рыночного спроса. Малый бизнес быстрее апробирует инновации. Именно с его развитием связаны надежды на увеличение в социальной структуре нашей страны среднего класса — фундамента социальной стабильности и модернизации. Малое предпринимательство помогает гражданам, оставшимся без работы, найти новое рабочее место и сохранить уровень доходов. Развитие малого и среднего бизнеса объявлено в России одним из приоритетных направлений государственной политики. [5]

Малое предпринимательство — значительное и сложное явление социально-экономической жизни города. Оно присутствует практически во всех отраслях экономики города. [8]

Государственное регулирование следует рассматривать как важнейший инструмент, обеспечивающий согласование интересов в социальной рыночной системе хозяйствования. [2]

Согласно данным Министерства экономического развития, две из пяти российских компаний — малые. Каждый шестой, а с учетом индивидуальных предпринимателей, каждый пятый, занятый в экономике — это работник малого или среднего предприятия. Отраслевое распределение малых и средних предприятий характеризуется следующими показателями: предприятия оптовой и розничной торговли составляют более 40% от всех малых и средних

предприятий. 18% предприятий заняты в сфере услуг, 12% — строительные компании, 11% предприятий составляют обрабатывающие производства. Индивидуальные предприниматели работают в основном в сфере торговли и бытовых услуг. 96% предприятий, осуществляющих технологические инновации, заняты в сфере обрабатывающих производств.

Общее количество субъектов МСБ в 2015 году увеличилось на 1,7%, по сравнению с 2014 годом, и составило 2,1 млн, из которых 88% относятся к категории микропредприятий, 11% — к малым предприятиям и лишь 1% — к средним предприятиям. [1]

27 января 2015 года Правительством РФ был утвержден антикризисный план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, в рамках которого предлагалось 2 раза увеличить предельные значения выручки от реализации для отнесения хозяйствующих субъектов к категории малого и среднего предпринимательства. Подобная мера, безусловно, повлияет на формальное увеличение количества предприятий, относящихся к МСБ.

Несмотря на то что с 2005 года в России действует Федеральная программа финансовой поддержки МСБ, их доля в экономике страны по-прежнему невелика. По итогам 2015 года доля МСБ в российском ВВП составляет около 29,3%. Для сравнения, в странах ЕС, развитых азиатских странах и США этот показатель находится в диапазоне от 40% до 70%. Отметим, что из заключения Организации



Рисунок 1. Структура предприятий малого бизнеса по федеральным округам

экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) следует, что страны, в которых доля малого и среднего бизнеса составляет 60-70% ВВП, эффективнее преодолевают кризисы, чем те страны, в которых этот показатель меньше.[4]

Кроме того, эксперты отмечают высокую степень региональной концентрации предприятий МСБ. Так, 33% предприятий малого бизнеса находятся в Центральном федеральном округе, из которых 19% приходится на Москву и Московскую область (рисунок 1).

Безусловно, сложившаяся ситуация негативно сказывается на формировании региональных бюджетов. В текущем году на поддержку малого и среднего предпринимательства распределено 17 млрд. руб. в рамках программы «Экономическое развитие и инновационная экономика». Больше всего средств будет направлено в Московскую область (817 млн рублей), Краснодарский край (623 млн рублей) и Санкт-Петербург (600 млн рублей). Предполагается, что федеральные деньги будут способствовать увеличению капитализации региональных программ поддержки малого и среднего бизнеса.

По данным Информационно-аналитической системы Глобас-и®, суммарный оборот МСБ по итогам 2014 года составил 30,5 млрд рублей, при этом более половины (54,6%) приходится на малые предприятия, 31,7% - на микропредприятия и 13,7% - на средние (рисунок 2).

Рисунок 2 - Отраслевая специфика малого и среднего бизнеса остается практически неизменной: основными видами деятельности остаются торговля (32%) и предоставление услуг (19,6%), чуть меньше предприятий задействовано в обрабатывающем производстве (14,3%) и строительстве (12,3%).[6]

Число предприятий в секторе малого и среднего бизнеса продолжает увеличиваться: по данным Росстата, по итогам

2015 года число малых и микропредприятий - юридических лиц выросло более чем на 35 тыс. единиц и составило 2,099 млн. Следует отметить, что, как и в 2014 году, прирост числа субъектов МСП был обеспечен в первую очередь сегментом микропредприятий, в то время как число компаний, относящихся к малому бизнесу, остается достаточно стабильным на протяжении последних 4 лет - колебания их численности за этот период не превышали 3,5% (рисунок 3).

Численность занятых в сегменте МСП увеличилась за 2015 год, впрочем, это увеличение можно назвать чисто техническим - оно составило чуть более 15 тысяч человек или 0,14% в относительном выражении. Прирост был обеспечен сегментом микропредприятий, численность занятых на которых прибавила чуть более 2,5%, в то время как в сегменте малого бизнеса она сократилась на 1,5%. Следует отдельно отметить, что в сегменте микробизнеса число занятых в расчете на 1 предприятие остается достаточно стабильным, в то время как на малых предприятиях, напротив, наблюдается умеренное сокращение этого показателя (рисунок 4).

Оборот сектора МСП в 2015 году продемонстрировал самые высокие за последние 3 года темпы прироста - он прибавил 6,4%, но, тем не менее, не смог обогнать инфляцию, которая за 2014 год составила 11,4%. Таким образом, в реальных ценах оборот субъектов МСП сократился за год на 6,6%. Темпы прироста (в номинальных ценах) в сегментах малого и микробизнеса оказались практически одинаковыми и составили 6,5% и 6,4% соответственно (рисунок 5).

Источник данных: Росстат, данные на начало 2016г.

Объем оборота на 1 занятого на МСП сократился (с учетом ИПЦ) за год на 7% в сегменте микропредприятий и на 3% - в сегменте малых компаний. Более того, этот показатель,

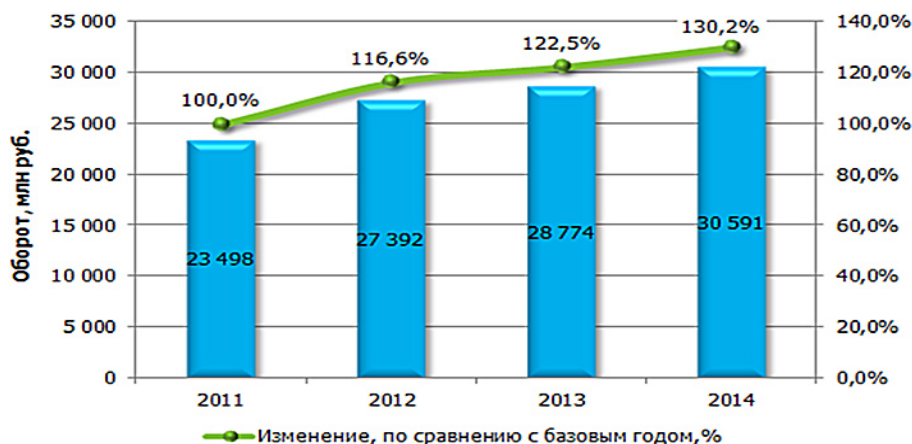


Рисунок 2. Динамика оборота малого и среднего бизнеса в России

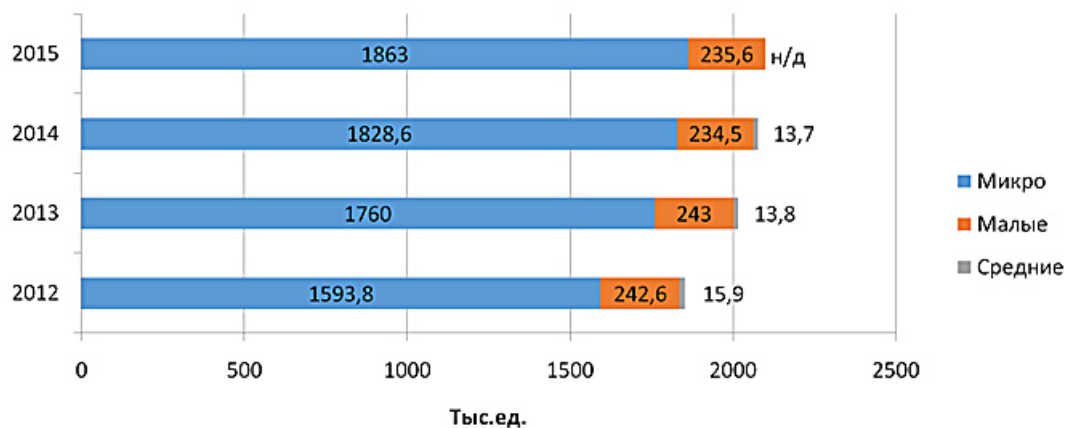


Рисунок 3. Число МСП – юридических лиц в 2012-2015 гг.

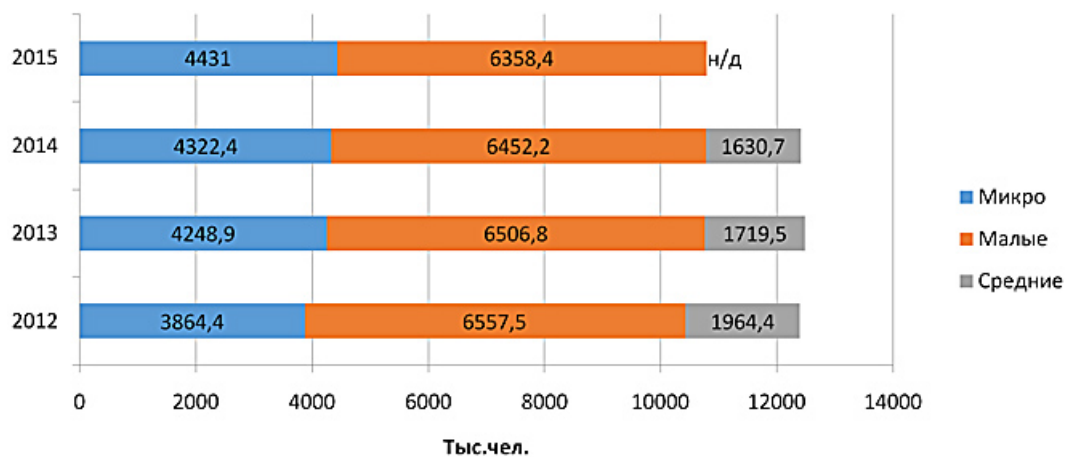


Рисунок 4. Число МСП – юридических лиц в 2012-2015 гг.

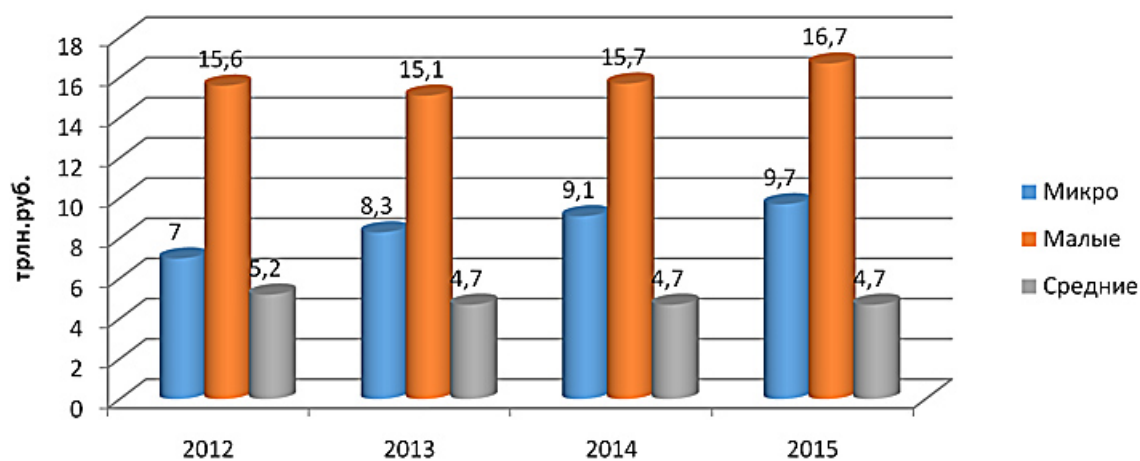


Рисунок 5. Оборот МСП в 2012-2015 гг.

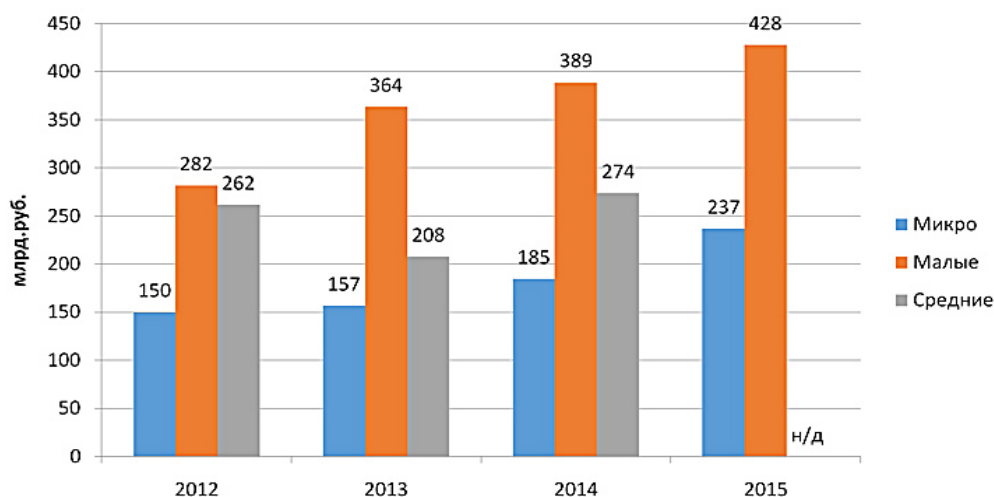


Рисунок 6. Динамика инвестиционной активности МСП

рассчитанный в ценах 2010 года, в обоих сегментах оказался на самом низком уровне за последние 5 лет - он составил 1,63 млн рублей на человека в сегменте микробизнеса и 1,96 млн рублей - в сегменте малого предпринимательства. [7]

Инвестиции сектора МСП в 2015 году продемонстрировали опережающий рост - совокупный прирост в сегментах микро- и малого бизнеса составил 15,6% в номинальных ценах (+3,7% с учетом ИПЦ). Основная часть прироста была обусловлена позитивной динамикой инвестиционной активности микропредприятий - они увеличили объем вложений в основные средства на 27,6% (+14,6% с учетом ИПЦ), в то время как увеличение инвестиционной активности субъектов малого бизнеса было гораздо скромнее: +9,8% (-1,4% с учетом ИПЦ) (рисунок 6).

Число индивидуальных предпринимателей в России по итогам 2015 года немного увеличилось после падения в 2012-2014 гг. и составило 3,42 млн человек (по данным ФНС России). Прирост за год составил 1,1% или 38,5 тысяч ИП. При сохранении нынешних темпов прироста сектору понадобится более 10 лет, чтобы вернуться к показателям 2012-2013 гг.

В марте 2016 года был проведен опрос руководителей малых и средних предприятий, участие в котором принял 1201 респондент. Географически опрос охватил 16 российских регионов в 8 федеральных округах.

Доля средних компаний в выборке составила 5%, а оставшиеся 23% - представители малого бизнеса, в целом

по стране доля таких компаний составляет 1% и 11% соответственно 9 (рисунок 7).

В опросе приняли участие предприятия различных возрастных категорий. Основная часть респондентов (55,6%) начала свою деятельность в период с 2000 по 2011 год. Также в достаточно большом количестве в выборке оказались представлены молодые компании, образованные не ранее 2012 года - 27,1% от общего числа опрошенных. Еще 15,2% респондентов представляли предприятия, зарегистрированные в 90-е годы, остальные 2,1% начали деятельность еще до 1990 года. Таким образом, структура выборки по возрасту предприятий умеренно смещена в сторону сравнительно молодых компаний.

По понятным причинам среди относительно молодых компаний преобладают микропредприятия - 74% от их общего числа начали деятельность после 2005 года.

Большинство малых предприятий, а именно 57% от их числа, начали осуществлять деятельность в 2000-2011 годах. Также довольно существенная их часть (24%) была образована в 90-е годы прошлого века (рисунок 8).

Источник данных: результаты опроса.

Среди средних компаний велика доля предприятий, зарегистрированных в период с 2000 по 2005 гг. (42%). По понятным причинам совсем небольшая доля средних компаний (3%) существуют на рынке не более 3 лет (рисунок 9).

Отраслевая структура выборки в целом соответствует структуре сектора МСП в стране. Так, около 36% опрошен-

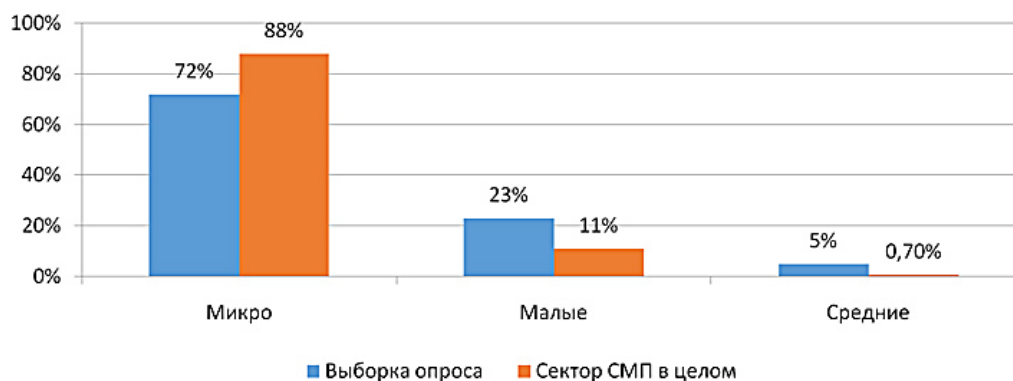


Рисунок 7. Размер предприятий: структура выборки опроса и сектора МСП в целом

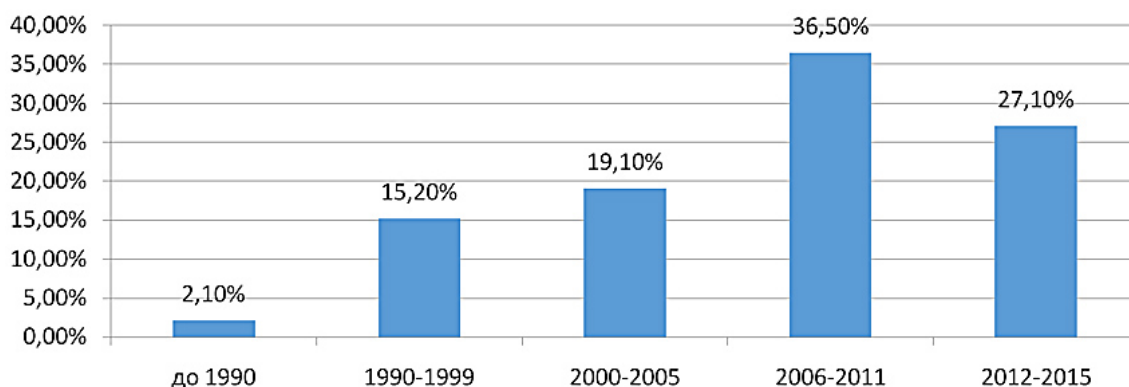


Рисунок 8. Структура выборки по возрасту предприятий (год начала деятельности)

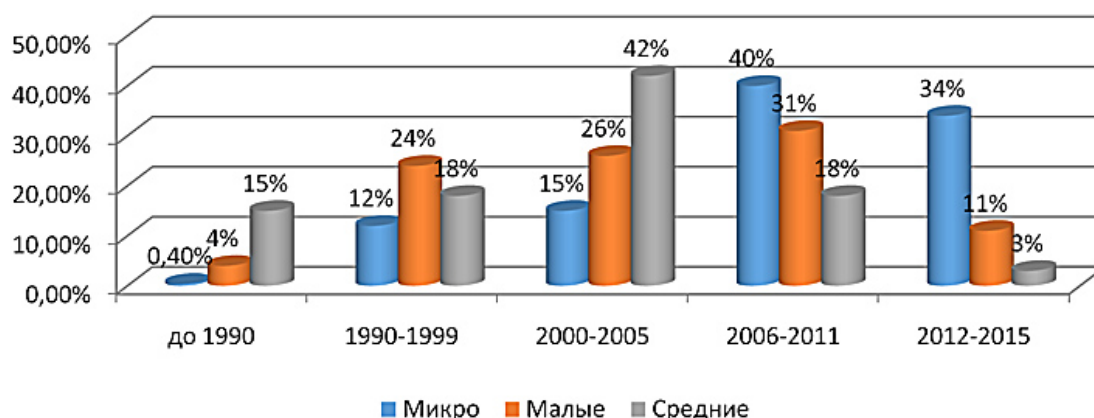


Рисунок 9. Структура выборки по возрасту предприятий в разрезе размеров компаний

ных предпринимателей ведут торговый бизнес. Существенная доля респондентов (30,1%) занята в сфере услуг. Доля предприятий, занимающихся производством, составила 17,1%, строительством - 11,6%. В наименьшей степени в выборке оказались представлены сельскохозяйственные компании - 5,7% от общего числа опрошенных (рисунок 10, 11).

Промышленные предприятия наиболее представлены среди компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу - 28,7% и 41,3% соответственно. Доля торговых компаний и

предприятий сферы услуг наиболее велика в микробизнесе.

Динамику финансового положения своих компаний за прошедший год большинство руководителей оценило как негативную. Более чем у половины предприятий - 54,4% - финансовая устойчивость снизилась, из них почти у 10% - снизилась существенно. Доля положительных оценок составила 9,1%. Для сравнения: в 2015 году на 35,8% негативных оценок приходилось 33,4% позитивных (рисунок 12, 13).

При анализе отдельных характеристик состояния компаний обнаруживается, что сильнее всего пострадал оборот - предпринимателей, негативно охарактеризовавших его изменение, оказалось в 2,5 раза больше, чем тех, кто отметил увеличение этого показателя. Каждый третий предприниматель не увидел серьезных изменений.

Инвестиции и численность занятых оказались в несколько меньшей степени затронуты негативными изменениями в экономике - в своих ответах на вопросы об изменении этих показателей предприниматели в основном давали нейтральные оценки со слабым негативным уклоном. Возможно, что эти параметры продемонстрируют более негативную динамику с определенным лагом, если оборот компаний продолжит снижаться и в 2016 году.

Таким образом, используя данные официальной статистики, публикуемой Росстатом, был проведен анализ динамики развития малого и среднего бизнеса в России. 2015 год отмечен продолжением роста числа предприятий, относящихся к сегменту малого и микробизнеса. Их номинальное количество выросло на 1,7% и приблизилось к 2,1 млн

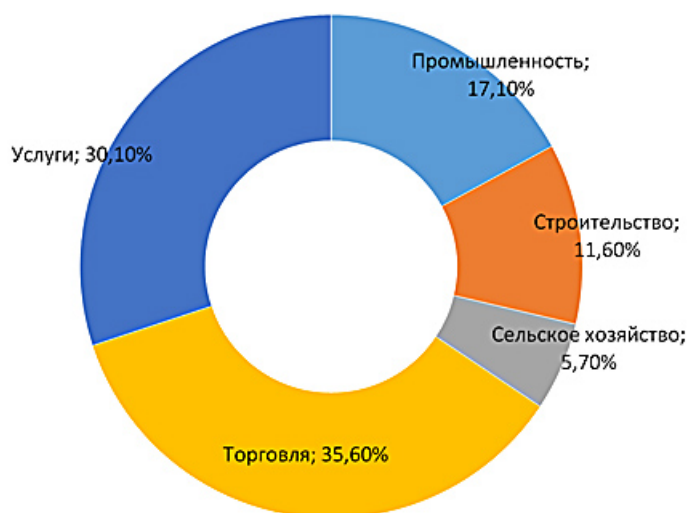


Рисунок 10. Отраслевая структура выборки

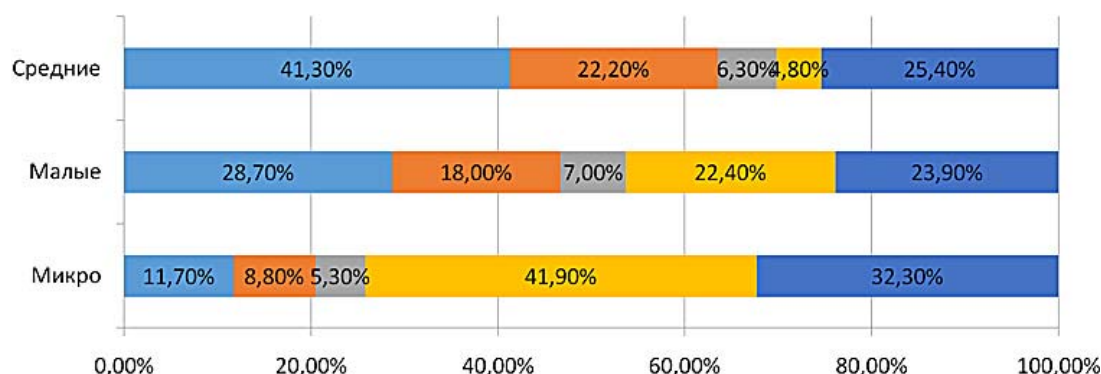


Рисунок 11. Отраслевая структура выборки в разрезе размеров предприятий

единиц. В то же время необходимо отметить, что прирост был обеспечен, главным образом, сегментом микропредприятий, тогда как число малых компаний выросло лишь на 0,5%. Численность занятых на малых и микропредприятиях выросла лишь на 0,14% и также только за счет роста в сегменте микробизнеса.

Что касается финансовых показателей деятельности, то в 2015 году оборот малого и микробизнеса номинально вырос на 6,4%, но в реальном выражении (с учетом инфляции) сократился на 6,6%. Объем инвестиций увеличился на 15,6%, с учетом инфляции - на 3,7%.

Число индивидуальных предпринимателей в России после падения в 2013-2014гг. увеличилось по итогам 2015 года на 1,1% и составило 3,42 млн человек (по данным ФНС России).

Преобладание негативных тенденций подтверждается и результатами опроса - оценки и прогнозы предпринимате-

лей весьма пессимистичны. Опрос охватил 16 регионов, а общее число респондентов - руководящих работников малых и средних компаний - составило 1201.

В России сохраняется доминирующая роль государства как источника ассигнований на научно-технические исследования и разработки. Налоговые преференции будут сосредоточены, прежде всего, в технопарках, технологических кластерах, инновационно-технологических центрах и в особых экономических зонах.[3]

По совокупности указанных показателей и их динамики можно констатировать, что 2015 год стал для малого и среднего бизнеса самым тяжелым за последние 5 лет. Очевидно, что основной причиной стали проблемы в экономике страны, они же были одним из основных факторов, повлиявших на общее изменение условий для ведения предпринимательской деятельности в нашей стране.

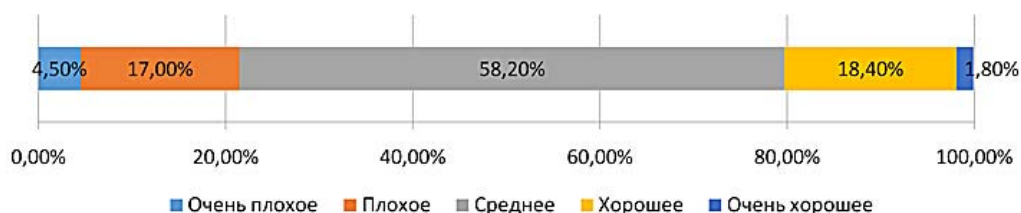


Рисунок 12. Оценка финансового состояния

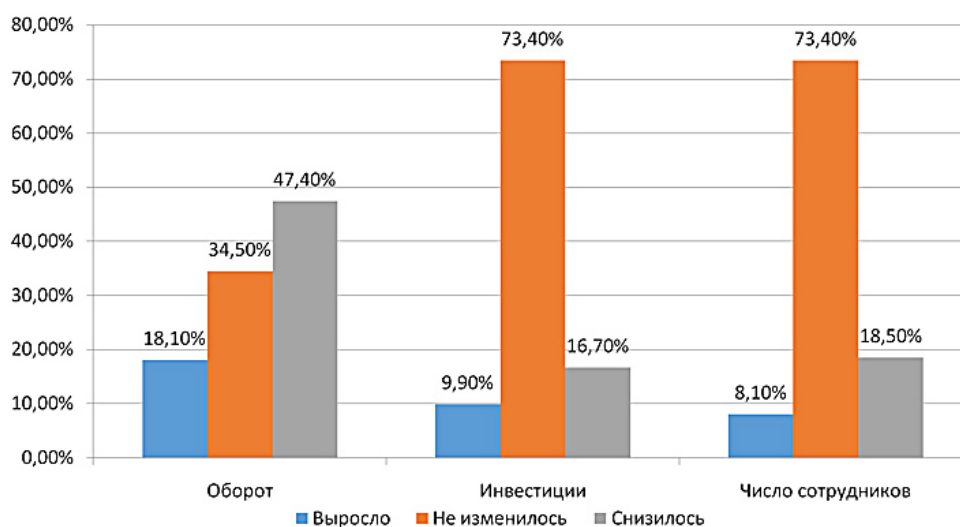


Рисунок 13. Динамика финансового состояния



Список литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Текст] : федеральный закон Российской Федерации от 24.07.2007 N 209-ФЗ (в ред. от 29.06.2015) // Российская газета – федеральный выпуск №4427
2. Вейс Т.П., Гаврилина Н. А. Роль государства в развитии социально-рыночного хозяйства // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2015. № 5/2015, с. 13-14.
3. Воробьева Е.В. Национальная инновационная система России: перспективы развития // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2014. № 3/2014, с. 24-26.
4. Воробьева Е.В. Основные источники финансирования малого бизнеса в России // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов/ С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. - Тула, 2015. - с. 12-15.
5. Воробьева Е.В. Основные проблемы и пути решения финансирования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2014. № 4/2014, с. 6-8.
6. Михайлова Е.А. Проблемы малого бизнеса на современном этапе // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов/ С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. - Тула, 2015. - с. 33-34.
7. Михайлова Е.А. Современное состояние малого бизнеса в России // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2015. № 5/2015, с. 35-36.
8. Тарасова И.В., Мареева Л.А. Малое предпринимательство в РФ (на примере Центрального федерального округа) // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2015. № 6/2015, с. 24-26.

УДК 33.336.2

Воробьева Е.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Vorobeva E.V.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business named after N.D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ И ОСОБЕННОСТЕЙ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ANALYSIS OF DYNAMICS OF DEVELOPMENT INDICATORS AND FEATURES INSURANCE MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: В данной статье рассмотрена динамика показателей развития современного рынка страховых услуг. Проанализированы особенности российского страхового рынка. Выявлены основные тенденции страхового рынка на дальнейшую перспективу.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховые услуги

Abstract: This article considers the dynamics of the development of modern insurance market. The peculiarities of the Russian insurance market. The basic trends of the insurance market in the long term.

Keywords: insurance, insurance market, insurance services

Развитие экономики основывается на наборе традиционных стимулов: рост потребления товаров и услуг домохозяйствами, повышение инвестиционной активности предприятий, увеличение государственных расходов. Эти источники объединяются экономическим настроением и потребительскими ожиданиями граждан. Сжатие активности потребителей ведет к снижению экономических показателей тех секторов национальной экономики, которые рассчитаны на удовлетворение спроса домохозяйств на товары и услуги. Инвестиции сокращаются, так как реализация то-

варов ограничена низким конечным спросом. Государственные расходы определяются ежегодными законодательными документами по бюджетной системе России. Поэтому расходы государства менее зависимы от экономических настроений населения. Вместе с тем, органы государственной власти и управления ориентируются на социальные ожидания населения. Уменьшение конечного потребления снижает вложения в инфраструктуру и проекты по развитию экономики. Не достигаются намеченные цели и наращивание государственных расходов будет неэффективным. [1]



В России сохраняется доминирующая роль государства как источника ассигнований на научно-технические исследования и разработки. Налоговые преференции будут сосредоточены, прежде всего, в технопарках, технологических кластерах, инновационно-технологических центрах и в особых экономических зонах. [5]

Научные исследования показывают, что существует прямая зависимость между удовлетворенностью населения своей жизнью и ростом ВВП. В России основная масса людей полностью или в основном удовлетворена своей жизнью об этом свидетельствуют результаты опросов населения, проводимые различными социологическими центрами. По данным ВЦИОМ сегодня в стране только 19% граждан недовольны своей жизнью, 16% рассматривают материальное положение семьи как плохое.

По данным Центра стратегических исследований РОСГОССТРАХА, доля взрослого населения страны, довольного своей жизнью за 2014 год составляет 83% (от числа определившихся с ответом). В собственном завтрашнем дне уверены 72% россиян. В целом экономические настроения и потребительские ожидания населения аналогичны.

Аналитические расчеты подтверждают: при таком высоком уровне удовлетворенности собственной жизнью Россия в среднесрочной перспективе продемонстрирует рост ВВП в размере 1,5-3 % в год. По мнению специалистов, такой темп развития национальной экономики является для нашей страны справедливой и оправданной.

По прогнозам МВФ, рост российского ВВП в 2015 году не превысит 3-3,5%. Предполагаемые темпы развития экономики России базируются на тенденциях роста мирового производства. Ожидается увеличение ВВП в мировом хозяйстве на 3,6-4,2 % в год в среднесрочной перспективе.

Национальный страховой рынок является неотъемлемым звеном экономики. Его развитие взаимосвязано с другими секторами национальной экономической системы. Основными «драйверами» развития страхового рынка

выступают: увеличение доходов граждан, рост платежеспособности юридических лиц, приобретение потребителями дорогостоящего имущества длительного пользования - автомобилей и недвижимости, рост кредитной задолженности потребителей, осуществление крупных инвестиционных вложений бизнесом. [2]

В настоящее время в России действуют упомянутые «драйверы». За 2013г. реальные доходы населения выросли на 4 %, реальная заработная плата на 6 %.

По прогнозам Центра стратегических исследований компании РОСГОССТРАХ расходы населения на конечное потребление вырастут в 2014 г. на 4-5 % в реальном исчислении. Предполагается, что расходы населения будут расти более высокими темпами, чем ВВП. Соответственно, увеличивается их доля. Допустимо предположить, что отношение совокупной страховой премии к ВВП также будет расти.

Крупные корпорации и предприятия среднего бизнеса испытывают определенные экономические трудности, снижаются показатели прибыльности. Вместе с тем, сохраняется положительный баланс прибылей и убытков. В 2014–2015 гг. платежеспособность российского бизнеса сохранится на текущем уровне. Проблемными, но сохраняющими устойчивость выстраиваются перспективы инвестиционной активности предприятий. Инвестиции в основной капитал по данным Росстата находятся на уровне прошлого года. Сформировалась тенденция к росту абсолютных стоимостных показателей вложений в основной капитал.

Потребителями меньше приобретается новых автомобилей. По данным Ассоциации европейского бизнеса продажи снизились на 7 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Вместе с тем в 2014 г. восстановилась тенденция роста продаж пассажирских и легких коммерческих автомобилей.

По данным Центрального банка России, кредитная задолженность населения продолжает увеличиваться устойчивыми темпами - рост превышает 33%. Вполне реально

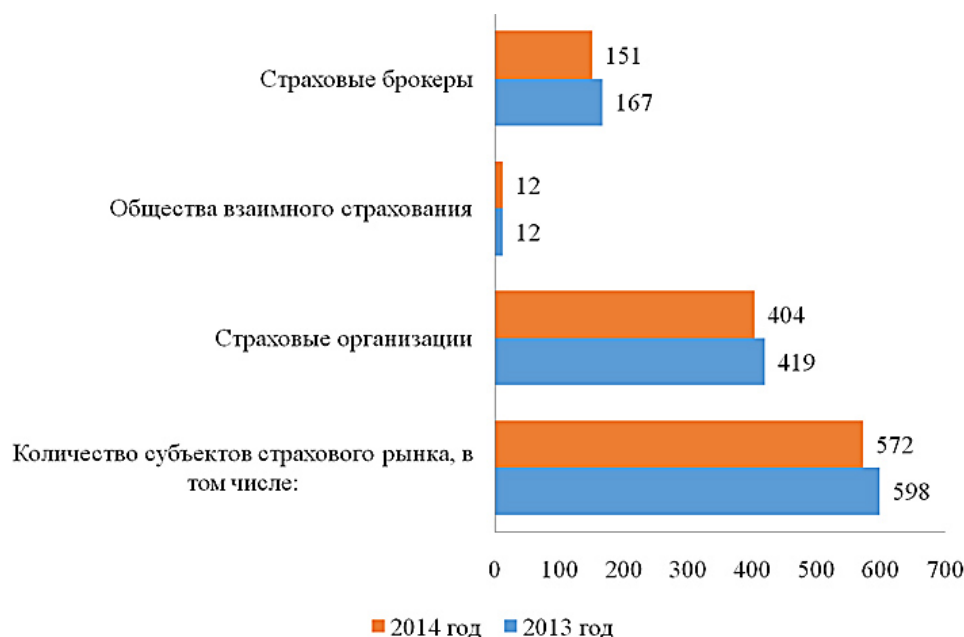


Рисунок 1. Динамика количества страховых компаний на рынке за 2013 и 2014 годы



Таблица 1. Концентрация страхового рынка по премиям

Участники страхового рынка	Всего без ОМС		КАСКО		«Огневое» ЮЛ и ФЛ		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
10 компаний-лидеров	58,1%	59,0%	74,2%	72,9%	70,9%	72,5%	75,7%	75,2%
20 компаний-лидеров	72,5%	72,4%	88,5%	86,6%	80,9%	81,2%	89,6%	87,7%
50 компаний-лидеров	86,8%	85,3%	96,7%	96,1%	92,8%	93,0%	98,0%	97,5%
100 компаний-лидеров	94,5%	93,5%	99,4%	99,3%	98,2%	98,5%	100,0%	100,0%
Количество компаний - аутсайдеров, собирающих 1% премий, шт.	218	208	336	321	300	297	-	-

прогнозы увеличения операций по страхованию жизни. Особенно в части реализуемых в пакете кредитных продуктов. [3]

Вклад страхования жизни в общий прирост страховой премии будет более значительным.

Обзор экономических показателей и тенденций допускает предположить стабильный прогноз поступательного развития национального страхового рынка.

Рост страховых премий закрепил долю расходов на страхование в совокупных расходах домохозяйств на конечное потребление с 1,3 % до 1,4 %. Традиционные определения потребительских ожиданий показывают, что число потребителей, заинтересованных в приобретении страхового полиса, выросло более чем в два раза.

Страхование успешно встраивается в общий стандарт традиционного потребления. Интерес к страхованию повышается и становится национальной привычкой.

Рассмотрим основные показатели российского страхового рынка на конец 2014 года. На рынке продолжается сокращение числа действующих компаний (рисунок 1).

В едином государственном реестре субъектов страхового дела в 2014 году зарегистрировано 404 страховых организаций.

По итогам 2013 года на рынке действовало 419 компаний, т.е. общее количество страховщиков сократилось на 26 компаний или на 4,35%.

Согласно данным таблицы 2.1 концентрация страхового бизнеса в основном снизилась. ТОП-10 компаний на рынке автокаско за 2014 год собрали 72,9% от общего объема страховых премий (74,2% годом ранее); 75,2% против 75,7% - на рынке ОСАГО. С другой стороны, ТОП-10 компаний за 2014 год собрали 59,0% премий на рынке «Всего без ОМС», что на 0,9%. больше чем годом ранее (58,1% за 2013 год), на рынке «огневого» имущественного страхования концентрация страхового бизнеса так же возросла - 72,5% против 70,9% за 2013 год.

Доля ТОП-10 крупнейших компаний в выплатах на рынке «Всего без ОМС» составила 64,9% (данные таблицы 2), в заключенных договорах - 59,2% (данные таблицы 3).

Количество крупных страховщиков, собирающих более 1% от общего числа премий, на рынке «Всего без ОМС» сократилось до 18 компаний (20 в 2013 г.). На рынке КАСКО более 1% от общего объема премий собирают 18 компаний (17 в 2013 г.), на рынке «огневого» имущественного страхо-

Таблица 2. Концентрация страховых компаний по выплатам

Участники страхового рынка	Всего без ОМС		КАСКО		«Огневое» ЮЛ и ФЛ		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
10 компаний-лидеров	65,5%	64,9%	75,0%	73,8%	75,4%	77,3%	78,6%	75,0%
20 компаний-лидеров	82,5%	80,7%	89,4%	87,7%	87,5%	89,1%	90,7%	88,7%
50 компаний-лидеров	91,9%	91,0%	97,7%	97,4%	97,7%	98,1%	98,5%	98,1%
100 компаний-лидеров	96,6%	96,3%	99,6%	99,5%	99,6%	99,7%	100,0%	100,0%
Количество компаний - аутсайдеров, выплачивающих 1 %, шт.	248	240	344	333	347	343	-	-

Таблица 3. Концентрация страховых компаний по заключенным договорам

Участники страхового рынка	Всего без ОМС		КАСКО		«Огневое» ЮЛ и ФЛ		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
10 компаний-лидеров	58,8%	59,2%	69,9%	63,8%	82,6%	82,5%	75,7%	75,5%
20 компаний-лидеров	75,5%	74,5%	84,9%	82,6%	91,5%	91,3%	89,4%	87,9%
50 компаний-лидеров	91,9%	90,6%	96,6%	96,1%	98,2%	98,3%	98,0%	97,7%
100 компаний-лидеров	97,8%	97,6%	99,6%	99,5%	99,7%	99,8%	100,0%	100,0%
Количество компаний - аутсайдеров, заключающих 1% договоров, шт.	286	281	339	330	354	347	-	-



Таблица 4. Количество страховых компаний, имеющих долю в премиях более 1%

Участники страхового рынка	Всего без ОМС		КАСКО		«Огневое» ЮЛ и ФЛ *		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Количество страховщиков с долей рынка более 1%, шт.	20	18	17	18	14	12	16	18
Суммарная доля этих компаний	72,5%	70,6%	85,8%	85,1%	75,9%	74,9%	86,0%	86,0

* «Огневое» ЮЛ и ФЛ — это различные виды страхования от пожара и возгораний юридических и физических лиц

Таблица 5. Количество страховых компаний, имеющих долю в выплатах более 1%

Участники страхового рынка	Всего без ОМС		КАСКО		«Огневое» ЮЛ и ФЛ *		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Количество страховщиков с долей рынка по выплатам более 1%, шт.	20	17	17	19	16	18	15	18
Суммарная доля этих компаний в выплатах возмещений	82,5%	78,2%	86,6%	86,8%	83,9%	87,6%	86,8%	86,9%

* «Огневое» ЮЛ и ФЛ — это различные виды страхования от пожара и возгораний юридических и физических лиц

вания - 12 компаний (14 годом ранее). На рынке ОСАГО долю более 1 % имеют сегодня 18 компаний против 16 годом ранее (данные таблицы 4).

Количество крупных страховщиков, выплачивающих более 1% от суммарного объема возмещений, на рынке «Всего без ОМС» уменьшилось до 17 компаний (данные таблицы 5).

Число страховых компаний, имеющих долю рынка более 1% от общего числа заключенных договоров сокра-

тилось до 21 компании (22 в 2013 г.) (данные таблицы 6). Общий объем собранной премии (без ОМС) в 2014 году составил 987,8 млрд. руб. (рост на 9,2% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года), объем выплат - 472,3 млрд. руб. (рост на 12,2%).

Согласно данным таблицы 7 уровень выплат на рынке «Всего без ОМС» вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 47,8% против 46,5%.

Таблица 6. Количество страховых компаний, имеющих долю в числе заключенных договоров более 1%

Участники страхового рынка	Всего без ОМС		КАСКО		«Огневое» ЮЛ и ФЛ		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Количество страховщиков, с долей рынка по заключенным договорам более 1%, шт.	22	21	18	21	14	12	18	18
Суммарная доля этих компаний	77,7%	75,5%	83,2%	83,6%	87,5%	85,5%	87,4%	86,1%

* «Огневое» ЮЛ и ФЛ — это различные виды страхования от пожара и возгораний юридических и физических лиц

Таблица 7. Уровень выплат за 2013 и 2014 гг.

Виды страхования и страховой деятельности	2013 г.	2014 г.	Прирост в %
Всего без ОМС	46,5%	47,8%	1,3
Страхование жизни	14,5%	13,1%	-1,4
Личное страхование (кроме страхования жизни)	49,4%	50,3%	0,9
Страхование имущества, в т.ч.	51,2%	53,4%	2,2
КАСКО	73,4%	78,6%	5,2
Огневое страхование	22,9%	25,2%	2,4
Страхование ответственности	24,0%	27,2%	3,2
ОСАГО	57,6%	59,8%	2,2



Таблица 8. Число заключенных договоров за 2013 и 2014 гг., млн. штук

Виды страхования и страховой деятельности	2013 г.	2014 г.	Прирост в %
Всего без ОМС	139,6	157,3	12,7
Страхование жизни	6,9	7,5	8,5
Личное страхование (кроме страхования жизни)	55,9	66,5	19,0
Страхование имущества, в т.ч.	20,0	27,1	35,3
КАСКО	4,9	5,2	5,7
Огневое страхование	13,4	19,9	48,8
Страхование ответственности	7,1	7,5	5,9
ОСАГО	42,3	42,7	0,9

Число заключенных договоров в 2014 году увеличилось на 12,7% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составило 157,3 млн. договоров (данные таблицы 8).

Согласно данным таблицы 9 за счет средств населения в 2014 году на рынке «Всего без ОМС» было собрано 535,9 млрд. руб. (рост на 12,0%), выплачено – 261,1 млрд. руб. (рост на 13,0%).

Согласно данным таблицы 10 премии за счет юридических лиц выросли на 6,0% по сравнению с 2013 годом и составили 451,9 млрд. руб. Выплаты выросли на 11,3% и составили 211,1 млрд. руб. Согласно данным приложения 1 доля премий на рынке «Всего без ОМС» за счет средств граждан составила 54,2%.

Доля договоров, заключенных с физическими лицами, снизилась и составила 89,8%.

В 64 регионах наблюдается рост числа действующих филиалов страховых компаний, в 6 регионах число страховщиков не изменилось, в 12 – сократилось по сравнению с 2013 годом. По данным приложения 4 в 76 субъектах зафиксирован рост объема премий (всего без ОМС).

Таким образом, в настоящее время необходимость страхового рынка для развития национальной экономики ни у кого не вызывает сомнений. Однако его роль в российской экономике по-прежнему незначительна. [4]

Во втором квартале 2015 года кризис на страховом рынке продолжился, несмотря на увеличение общего объема страховых премий, который вырос на 4 млрд. руб. или на 2,24% (данные таблицы 11).

При этом отношение страховой премии к ВВП сократилось до 1,61% против 1,70% годом ранее.

Падение отношения страховой премии к ВВП продолжается, чего не было с 2011 года. Тогда это явление объяснялось быстрым ростом экономики после кризиса 2009-2010 годов, при котором производство увеличивалось, опережая страховой рынок. Теперь же присутствует отставание страхового рынка от экономики в целом на фоне достаточно серьезного торможения ВВП, который в 2014 году сократился на 4,6%, что стало наибольшим падением со времен кризиса 2009 года.

Относительное сокращение страховых платежей населения и предприятий представляет собой следствие паде-

Таблица 9. Рынок страхования за счет средств населения за 2013 и 2014 годы

Виды страхования	Показатели страховой деятельности	2013 г.	2014 г.	Прирост в %
Всего без ОМС	Премии, млрд. руб.	478,6	535,9	12,00%
	Выплаты, млрд. руб.	231,1	261,1	13,00%
Страхование жизни	Премии, млрд. руб.	75,6	101,4	34,20%
	Выплаты, млрд. руб.	7,5	10,8	43,80%
Личное страхование (кроме страхования жизни)	Премии, млрд. руб.	74,6	78,8	5,70%
	Выплаты, млрд. руб.	17,4	17,2	-1,50%
Страхование имущества, в т.ч.	Премии, млрд. руб.	197,2	208,7	5,90%
	Выплаты, млрд. руб.	133,4	146,8	10,10%
КАСКО	Премии, млрд. руб.	166,6	169,5	1,80%
	Выплаты, млрд. руб.	127,3	140,2	10,20%
Огневое страхование	Премии, млрд. руб.	29,7	38,4	29,20%
	Выплаты, млрд. руб.	5,7	6,3	9,90%
Страхование ответственности	Премии, млрд. руб.	7,4	8,6	16,30%
	Выплаты, млрд. руб.	3,4	5,1	47,90%
ОСАГО	Премии, млрд. руб.	112,2	126,4	12,60%
	Выплаты, млрд. руб.	68,5	80,3	17,20%



Таблица 10. Рынок страхования за счет средств юридических лиц за 2013 и 2014 гг.

Виды страхования	Показатели страховой деятельности	2013 г.	2014 г.	Прирост %
Всего без ОМС	Премии, млрд. руб.	426,3	451,9	6,0%
	Выплаты, млрд. руб.	189,7	211,1	11,3%
Страхование жизни	Премии, млрд. руб.	9,3	7,1	-23,4%
	Выплаты, млрд. руб.	4,8	3,4	-29,3%
Личное страхование (кроме страхования жизни)	Премии, млрд. руб.	134,2	140,8	4,9%
	Выплаты, млрд. руб.	85,7	93,3	8,9%
Страхование имущества, в т.ч.	Премии, млрд. руб.	196,6	211,7	7,6%
	Выплаты, млрд. руб.	68,3	77,7	13,7%
КАСКО	Премии, млрд. руб.	45,7	49,0	7,2%
	Выплаты, млрд. руб.	28,5	31,5	10,6%
Огневое страхование	Премии, млрд. руб.	104,4	112,2	7,4%
	Выплаты, млрд. руб.	24,9	31,7	27,2%
Страхование ответственности	Премии, млрд. руб.	22,4	29,3	30,8%
	Выплаты, млрд. руб.	3,7	5,2	41,0%
ОСАГО	Премии, млрд. руб.	22,0	24,5	11,2%
	Выплаты, млрд. руб.	8,9	10,0	12,8%

Таблица 11. Основные динамические показатели страхового рынка в 2013-2014 гг.

Показатели страхового рынка / Рост	2013 г.	2014 г.
Премии, всего без ОМС, млрд. руб.	263 / 8,92%	266 / 11,16%
Отношение премии «Всего без ОМС» к ВВП	1,70%	1,61%
Сборы за счет средств граждан, млрд. руб.	110,6 / 16,10%	111,3 / 0,63%
Доля премии в расходах населения на конечное потребление	1,29%	1,22%
Сборы по страхованию жизни, млрд. руб.	21,2 / 39,82%	23,4 / 9,99%
Отношение премии по страхованию жизни к ВВП	0,14%	0,14%
Сборы по страхованию от НС, млрд. руб.	23,9 / 23,87%	18,6 / -22,28%
Отношение премии по страхованию от НС к ВВП	0,15%	0,11%
Сборы по ДМС, млрд. руб.	54,6 / 8,17%	59 / 8,00%
Отношение премии по ДМС к ВВП	0,35%	0,36%
Сборы по автокаско, млрд. руб.	48,5 / 7,59%	42,7 / -11,91%
Отношение премии автокаско к ВВП	0,31%	0,26%
Сборы по «огневному» страхованию, млрд. руб.	42,9 / 5,90%	39,2 / -8,79%
Отношение премии по «огневному» страхованию к ВВП	0,28%	0,24%
Сборы по страхованию недвижимости населения, млрд. руб.	7,1 / 22,59%	8,3 / 17,76%
Доля премии по страхованию недвижимости в расходах населения на конечное потребление	0,08%	0,09%
Сборы по ОСАГО, млрд. руб.	29,2 / 9,62%	36,7 / 25,85%
Отношение премии по ОСАГО к ВВП	0,19%	0,22%

ния платежеспособности, сворачивания инвестиционных проектов бизнесом, а также отказа от совершения крупных покупок населением в условиях неопределенности будущих условий в экономике.

В очередной раз разочаровывающие показатели продемонстрировал рынок страхования каско автотранспорта (рисунок 2).

Сборы по этому виду страхования по сравнению со вторым кварталом 2014 года упали на 15,6%, доля расходов на полисы каско в общих расходах домохозяйств на конечное потребление снизилась до 0,37% против 0,49% годом ранее,

отношение премии каско к ВВП упало до 0,26% по сравнению с 0,32% в прошлом году. Очевидно, это прямо связано с падением платежеспособности населения и отказом от крупных покупок, следствием чего стало сокращение продаж новых автомобилей во втором квартале на 36,5%. Очевидно, вслед за этим упали и расходы населения на страхование каско автотранспорта.

Продолжился спад в сегменте страхования имущества предприятий: премии на этом рынке упали во втором квартале на 5,6% (в 2014 г. был зафиксирован спад на 14%). Здесь наблюдаются последствия сокращения инвестиционной

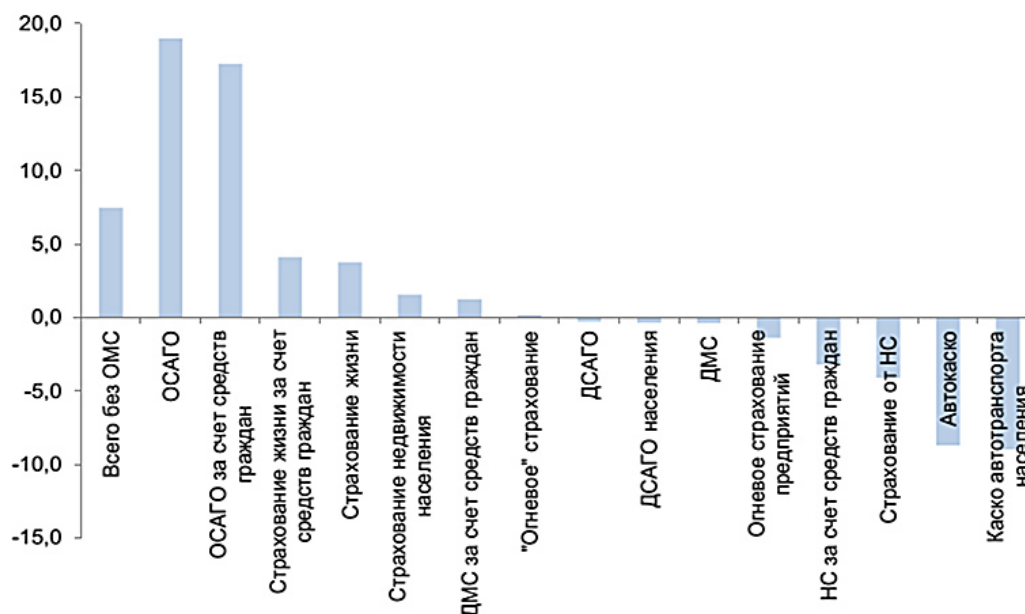


Рисунок 2. Падение и прирост страховой премии по основным сегментам страхового рынка 2013 – 2014 гг.

активности бизнеса: по итогам первого полугодия инвестиции в основной капитал снизились в России на 5,5%.

С другой стороны, ряд сегментов страхового рынка продемонстрировал положительную динамику, что спасло рынок от общего падения сборов. Прежде всего, речь идет о рынке ОСАГО, который заметно вырос из-за повышения тарифов, состоявшегося в 2014 году. Сборы страховой премии выросли на этом рынке на 49,7% по сравнению с 2013 годом, что намного превосходит общий рост рынка на 3,1%.

Вторым сегментом, поддержавшим рынок, было страхование жизни, где во втором квартале сборы выросли на 14,5%. Дело тут, очевидно, в том, что, несмотря на кризис, кредитование населения не прекратилось, более того, суммарная задолженность населения по кредитам по итогам второго квартала выросла по сравнению с прошлогодними показателями. Кроме того, кризис заметно повлиял на повышение сберегательной активности россиян: по итогам второго квартала общий объем депозитов населения в российских банках вырос на 16% по сравнению с показателями

Таблица 12. Динамика долей основных каналов продаж в премии, собранной по различным видам страхования за 2013 и 2014 гг.

Основные каналы продаж	Всего без ОМС		Страхование жизни		КАСКО		Страхование предприятий («огневое»)		Страхование имущества населения («огневое»)		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Продажи без посредников (исключая интернет)	35,5%	37,1%	6,2%	3,9%	14,3%	15,7%	61,2%	64,4%	7,8%	6,3%	21,6%	26,3%
Продажи через интернет	0,2%	0,3%	0,0%	0,0%	0,6%	0,8%	0,0%	0,0%	0,2%	0,1%	0,2%	0,3%
Через другие страховые комп.	0,3%	0,7%	0,8%	5,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%	0,2%	0,1%
Через страховых брокеров	3,2%	2,7%	0,0%	0,0%	0,9%	0,9%	8,2%	6,5%	0,1%	0,1%	0,4%	0,5%
Через кредитные организации	15,1%	14,3%	71,1%	76,2%	6,9%	6,8%	3,8%	4,9%	27,5%	31,8%	1,1%	1,0%
Через автодилеров	7,1%	5,8%	2,2%	0,2%	26,7%	24,6%	0,2%	0,1%	0,1%	0,3%	8,3%	6,7%
Через туроператоров	0,3%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%
Через почту	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Через мед. организации	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Через другие юр. лица	11,3%	10,6%	2,7%	2,0%	19,2%	19,0%	16,0%	13,1%	6,3%	9,5%	10,7%	10,0%
Через физ. лица (включая ИП)	26,9%	28,2%	17,0%	12,6%	31,3%	31,9%	10,6%	10,9%	58,0%	51,8%	57,5%	55,1%



Таблица 13. Комиссии продавцам по каналам продаж в 2013 и 2014 гг. по различным видам страхования

Основные каналы продаж	Всего без ОМС		Страхование жизни		КАСКО		Страхование предприятий («огневое»)		Страхование имущества населения («огневое»)		ОСАГО	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Страховые организации	30,4%	20,8%	71,2%	21,4%	23,7%	18,1%	28,4%	15,6%	28,0%	32,7%	9,0%	8,6%
Страховые брокеры	7,2%	7,9%	71,2%	3,0%	14,3%	12,2%	7,2%	8,7%	13,1%	23,7%	8,0%	9,4%
Кредитные организации	39,2%	31,0%	1,8%	28,6%	18,0%	16,3%	15,2%	12,8%	31,9%	38,3%	7,7%	2,5%
Автодилеры	19,0%	17,0%	37,5%	81,1%	19,1%	19,3%	23,3%	16,1%	22,7%	22,4%	8,1%	6,2%
Туроператоры	15,5%	18,2%	62,4%	0,0%	10,1%	32,1%	8,8%	45,7%	43,4%	57,2%	6,0%	22,7%
Объекты почтовой связи	14,5%	25,0%	0,0%	0,0%	4,9%	13,0%	0,0%	0,0%	13,0%	33,8%	5,3%	17,0%
Медицинские организации	6,6%	8,0%	0,0%	0,0%	19,6%	17,2%	15,8%	0,0%	71,4%	0,0%	4,7%	4,9%
Другие юридические лица	20,3%	21,1%	0,0%	61,5%	21,6%	20,9%	25,9%	24,5%	42,6%	60,5%	8,1%	6,5%
Физические лица (включая ИП)	16,3%	14,6%	32,5%	10,3%	22,4%	22,1%	29,3%	27,8%	18,9%	21,3%	8,3%	6,2%

ми аналогичного периода прошлого года. Соответственно, увеличились сборы по страхованию жизни банковских заемщиков, а также по классическому накопительному страхованию жизни.

Еще один сегмент страхового рынка, где рост премий превысил среднерыночный уровень - это страхование недвижимости граждан. В 2014 год 4 этот рынок вырос на 16,7%. В основном его развитие связано с активностью ряда крупных страховщиков, сделавших это направление приоритетным для расширения операций на страховом рынке. Доля расходов на страхование недвижимости составила 0,11% от общих расходов домохозяйств на конечное потребление (0,1% годом ранее).

Определенный прогресс заметен в сегменте ДМС за счет средств граждан. Сборы здесь достигли 5,5 млрд. рублей, что на 28,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Возможно, рост операций на этом рынке связан с реформированием системы медицинского обслуживания населения: сокращение объемов бесплатных услуг и усложнение доступа к ним вынуждает население активнее пользоваться услугами платной медицины, оплачиваемой посредством ДМС.

К числу очевидных признаков кризиса, охватившего страховой рынок, относится заметное снижение общего числа страховщиков, а также падение числа компаний, проводящих операции в регионах. По итогам 2014 года число действующих компаний на российском рынке сократилось на 44 единицы или на 11%. В последний раз такое сокращение числа страховщиков отмечалось в начале 2013 года.

О кризисных явлениях в российском страховании свидетельствуют и данные по динамике доли различных каналов продаж в общей страховой премии. Из таблицы 12 видно, что в 2014 году общей тенденцией рынка был от-

каз от дорогих продаж через посредников и активизация собственных, более дешевых каналов сбыта, контролируемых самими страховщиками - речь идет в первую очередь об офисных продажах, а также о продажах по телефону и в меньшей степени, через интернет. Доля премии, привлеченной через собственные агентские сети страховщиков, выросла в сегменте каско автотранспорта: снижение объемов продаж новых автомобилей приводит к падению доли автодилеров на этом рынке и, соответственно, росту премии, привлеченной через другие каналы - офисы и агентов. Выросла доля агентов и на рынке страхования имущества предприятий - здесь в первую очередь идет речь о страховании малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Банки сумели нарастить свою долю продаж в страховании жизни, «огневом» страховании населения и предприятий. В обоих сегментах рост банковских продаж весьма значителен. Он связан, прежде всего, с активизацией банковских страховщиков на рынках страхования жизни и недвижимости граждан.

При этом в основных каналах продаж через посредников можно наблюдать снижение комиссий: агенты в среднем получают 14,6% от собранной премии против 16,3% годом ранее, банки - 31% против 39%, автодилеры - 17% против 19% (данные таблицы 13).

Эта статистика еще раз подтверждает то обстоятельство, что сегодня страховщик «перешли к обороне» и не стремятся больше инвестировать для наращивания доли рынка и регионального присутствия.

Таким образом, не смотря на отрицательную динамику развития страхового рынка России в условиях политической нестабильности и опасностей экономической среды, следует ожидать улучшение макроэкономических показателей в 2016 году.



Список литературы

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон РФ от 27 нояб. 1992 N 4015-1 (в ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс]: справочная информация подготовлена специалистами АО «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Аксютин С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. - 2014. - №2(70). - с. 36
3. Бермас Е.А., Яруллин Р.Р. Страхование в России: тенденции, проблемы и перспективы развития [Текст] / Е.А. Бермас, Р.Р. Яруллин // Вестник ОГУ. - 2014. - №8. - с. 26
4. Воробьева Е.В. Актуальные тенденции развития инвестиционных процессов в России // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2013. № 2/2013, с. 9-12.
5. Воробьева Е.В. Национальная инновационная система России: перспективы развития // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2014. № 3/2014, с. 24-26.

УДК 332.025

Доманов В.Н.
к.т.н., доцент кафедры «Эксплуатация
автотранспортных средств»
Российский университет дружбы народов
г. Москва, Россия
e-mail: rudn@rudn.ru

Domanov V.N., PhD
Associate Professor of department
«Maintenance of vehicles»
Peoples ' Friendship University of Russia
Moscow, Russia
e-mail: rudn@rudn.ru

Домонов Н.Ф.
к.п.н., доцент кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Domonov N.F., PhD
Associate Professor of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS WHEN ADDRESSING THE PROBLEMS OF ROAD TRAFFIC ACCIDENTS

Аннотация: Одним из направлений снижения дорожно-транспортных происшествий является знание общих основ гражданской ответственности в области дорожного движения.

Представленная научная статья посвящена актуальной проблеме защиты прав потерпевших лиц на возмещение имущественного вреда, а также компенсация морального вреда в результате ДТП.

Ключевые слова: транспортное средство, дорожно-транспортное происшествие, страховые выплаты, возмещение вреда, соразмерная компенсация,

Abstract: One of the areas of reducing road accidents is knowledge of common ground to civil liability in the field of road traffic. Submitted a scientific article is devoted to an actual problem of the protection of the rights of victims to compensation for property damage, as well as compensation for moral injury as a result of the accident.

Keywords: vehicle accident, insurance payments, compensation, compensation proportionate to the

По данным официальной статистики МВД РФ в 2004 г. было зафиксировано 208558 дорожно-транспортных происшествий (ДТП), в которых погибло 34506 чел. и получили ранения 251386 чел. В 2011 г. ситуация несколько улучшилась - 199868 ДТП, 27953 погибших и 251848 раненых. За период 2004-2011 гг. наибольшее количество ДТП имело место в 2007 г. — 233809 погибших - 33308 чел., раненых - 292206 чел. Таким образом, за 8 лет на дорогах России погибло 246610 чел., что превышает численность населения г.

Старый Оскол (221085 чел. согласно Всероссийской переписи населения 2010 г. [2]) и получили ранения 2132668 чел, что на 60 тыс. чел. превышает численность населения, проживающего в Калужской и Ивановской областях вместе взятых).

В 2011 г. количество легковых автомобилей, зарегистрированных в Российской Федерации, составило более 36,4 млн., что на 6% больше, чем в 2010 г. Рост автомобилизации является объективной особенностью транспортной систе-



мы РФ. По данным ООН страной-лидером по количеству транспортных средств на 1000 жителей являются США — 765, на 7-ом месте Франция — 565, на 14-ом Германия — 519. Россия занимает 53-ю позицию — 156 транспортных средств. [3]. Таким образом, учитывая мировую статистику количество транспортных средств в РФ будет увеличиваться, что продиктовано, в том числе, потребностями экономики. С другой стороны, рост количества автотранспортных средств на фоне отсталой транспортной инфраструктуры будет способствовать и росту ДТП.

Согласно Правилам учета и анализа дорожно-транспортных происшествий, на автомобильных дорогах Российской Федерации, введенным в действие Приказом Федеральной дорожной службы России от 23 июля 1998 г. N 168, ДТП называется событие, возникшее в процессе движения по дороге транспортного средства и с его участием, при котором погибли или были ранены люди, повреждены транспортные средства, груз, сооружения.

Таким образом, любое ДТП неизбежно предполагает наличие ущерба (вреда).

Гражданский кодекс РФ, а именно Глава 59 Части 2 ГК РФ от 26.01.1996 №14-ФЗ, регламентирует обязательства вследствие причинения вреда. Абз. 1 п.1. ст. 1064 ГК РФ установлено, что вред, причиненный личности или имуществу гражданина, а также вред, причиненный имуществу юридического лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред. [1]

До 2003 г. вопросы возмещения вреда в результате ДТП в подавляющем большинстве случаев решались в судах общей юрисдикции, а если учесть общую загруженность судов, значительные сроки судебных процессов и частые случаи неисполнения решений судов, то, по сути, потерпевшие в ДТП зачастую не могли получить соразмерной компенсации. С принятием Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ОСАГО) от 25.04.2002 №40-ФЗ, вступившим в силу с 01 июля 2003 г. ситуация стала меняться в лучшую сторону. Данный закон, согласно его преамбуле, был принят в целях защиты прав потерпевших на возмещение вреда, причиненного их жизни, здоровью или имуществу при использовании транспортных средств иными лицами.

Согласно ст. 7 ФЗ об ОСАГО страховая сумма, в пределах которой страховщик при наступлении каждого страхового случая (независимо от их числа в течение срока действия договора обязательного страхования) обязуется возместить потерпевшим причиненный вред, составляет:

- а) в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью каждого потерпевшего, не более 160 тысяч рублей;
- б) в части возмещения вреда, причиненного имуществу нескольких потерпевших, не более 160 тысяч рублей;
- в) в части возмещения вреда, причиненного имуществу одного потерпевшего, не более 120 тысяч рублей.

По данным Годового отчета Российского Союза Автостраховщиков (РСА) за 2011 г. за период с 01 января 2003 г. по 31 декабря 2011 г. было заключено более 282 млн. договоров ОСАГО, почти 14 млн. потерпевших получили возмещение причиненного им в результате ДТП вреда, общая сумма страховых выплат потерпевшим составила 332 млрд. руб. [4].

Вместе с тем, страховые выплаты по ОСАГО ограничены законом (см. выше) и далеко не во всех случаях, данные выплаты полностью покрывают ущерб при наступлении страховых случаев.

По данным интернет-издания «Газета.ru» в декабре 2012 г. Правительство РФ направило в Госдуму поправки к закону об ОСАГО. Верхний лимит страховых выплат планируется увеличить до 400—500 тыс. рублей, при этом потерпевшие получают право выбирать тип компенсации (получение выплат либо ремонт (оплата ремонта) автотранспортных средств страховщиком). Одновременно предлагаемые поправки повысят стоимость полисов ОСАГО на 25% [5].

Однако, в 2011 г. страховые премии по ОСАГО составили 106,3 млрд. руб., а осуществлено страховых выплат на сумму 56 млрд. руб. Т.е. 50, 3 млрд. руб. перешли в распоряжение РСА и страховых компаний. Кроме того, по данным РСА, в 2011 г. было заявлено 2,45 млн. требований о возмещении вреда, а урегулировано страховых случаев—2,4млн. Из этого следует, что порядка 50 тыс. требований остались без удовлетворения. По мнению экспертов в настоящее время страховщики, в том числе, на незаконных основаниях занижают размер страховых выплат по страховым случаям ОСАГО не менее чем в два раза, а единственным способом отстаивания прав потерпевших является их обращение в суд [6].

Таким образом, ОСАГО в настоящее время не является полным гарантом возмещения вреда лицам, признанным потерпевшими в ДТП, зато служит надежным источником прибыли страховых компаний. Принятие поправок в ОСАГО в 2013 г. может улучшить ситуацию, связанную со страховыми выплатами, но также не решит проблему в полном объеме.

Защита права потерпевшего лица на возмещение имущественного вреда, вреда, причиненного жизни и здоровью, а также компенсация морального вреда в результате ДТП в полном объеме возможна только в судебном порядке. Т.е. в большинстве случаев, в частности, когда имеют место «мелкие» ДТП ОСАГО «примиряет» виновников и потерпевших. Однако, более сложные инциденты, коих немало, по-прежнему рассматриваются в судах общей юрисдикции. При этом, потерпевший должен помнить, что любое транспортное средство является источником повышенной опасности, что в свою очередь, предусматривает ответственность за причиненный вред именно владельцев этих источников повышенной опасности. Согласно п.1 ст. 1079 ГК РФ юридические лица и граждане, деятельность которых связана с повышенной опасностью для окружающих (использование транспортных средств, механизмов, электрической энергии высокого напряжения, атомной энергии, взрывчатых веществ, сильнодействующих ядов и т.п.; осуществление строительной и иной, связанной с нею деятельности и др.), обязаны возместить вред, причиненный источником повышенной опасности, если не докажут, что вред возник вследствие непреодолимой силы или умысла потерпевшего. Владелец источника повышенной опасности может быть освобожден судом от ответственности полностью или частично также по основаниям (п.2. ст.1083 ГК РФ):

- если грубая неосторожность самого потерпевшего содействовала возникновению или увеличению вреда, в зависимости от степени вины потерпевшего и причинителя вреда размер возмещения должен быть уменьшен.



- при грубой неосторожности потерпевшего и отсутствии вины причинителя вреда в случаях, когда его ответственность наступает независимо от вины, размер возмещения должен быть уменьшен или в возмещении вреда может быть отказано, если законом не предусмотрено иное. При причинении вреда жизни или здоровью гражданина отказ в возмещении вреда не допускается.

Вина потерпевшего не учитывается при возмещении дополнительных расходов (п.1 ст.1085, вызванных повреждением здоровья, в том числе расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарств, протезирование, посторонний уход, санаторно-курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств, подготовку к другой профессии, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и ухода и не имеет права на их бесплатное получение.), при возмещении вреда в связи со смертью кормильца (статья 1089 ГК РФ), а также при возмещении расходов на погребение (статья 1094 ГК РФ).

Суд может уменьшить размер возмещения вреда, причиненного гражданином, с учетом его имущественного положения, за исключением случаев, когда вред причинен действиями, совершенными умышленно (п.3. ст. 1083).

Обязанность возмещения вреда возлагается на юридическое лицо или гражданина, которые владеют источником повышенной опасности на праве собственности, праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления либо на ином законном основании (на праве аренды, по доверенности на право управления транспортным средством, в силу распоряжения соответствующего органа о передаче ему источника повышенной опасности и т.п.).

Законодатель предусматривает только один случай освобождения владельца источника повышенной опасности от ответственности (п.2 ст. 1083 ГК РФ). Владелец источника повышенной опасности не отвечает за вред, причиненный этим источником, если докажет, что источник выбыл из его обладания в результате противоправных дей-

ствий других лиц. Ответственность за вред, причиненный источником повышенной опасности, в таких случаях несут лица, противоправно завладевшие источником. При наличии вины владельца источника повышенной опасности в противоправном изъятии этого источника из его обладания ответственность может быть возложена как на владельца, так и на лицо, противоправно завладевшее источником повышенной опасности.

Если в результате создания аварийной ситуации, ДТП причинен вред третьим лицам, то ответственность владельцев источников повышенной опасности носит солидарный характер.

Так, в соответствии с п.3. ст. 1079 ГК РФ владельцы источников повышенной опасности солидарно несут ответственность за вред, причиненный в результате взаимодействия этих источников (столкновения транспортных средств и т.п.) третьим лицам по основаниям, предусмотренным п 1. ст. 1079 ГК РФ.

Таким образом, даже если виновником ДТП был признан пешеход, который, например, перебегал дорогу в неположенном месте, невиновный водитель, как владелец источника повышенной опасности, обязан будет возместить пешеходу вред, причиненный его здоровью (при его наличии), а также компенсировать моральный вред. С другой стороны, виновный в ДТП пешеход, не освобождается от возмещения материального вреда владельцу транспортного средства, связанного с повреждением транспортного средства, что подтверждено Определением Конституционного Суда Российской Федерации №1833-О от 12 октября 2012 г. [7].

В настоящей статье авторы рассмотрели лишь общие основы гражданской ответственности в области дорожного движения. Практика, в том числе и судебная, позволяет выявить большое число случаев, определяющих специфику гражданской ответственности в каждой конкретной ситуации. Подобные случаи, весьма интересные с юридической точки зрения, мы рассмотрим в следующих статьях.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ ч.2) 26 января 1996 года N 14-ФЗ
2. www.gks.ru
3. <http://cre-marketing.ru/main/auto1000peopl/>
4. www.autoins.ru Годовой отчет Российского Союза Автостраховщиков
5. www.gazeta.ru от 17.12.2012
6. www.vedomosti.ru от 30.10.2012
7. Определение Конституционного Суда РФ от 4 октября 2012 г. N 1833-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Райм Александры Альбертовны на нарушение ее конституционных прав положениями статьи 1064 Гражданского кодекса Российской Федерации»



УДК 657

Жукова Н.В.
к.т.н., доцент кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Zhukova N.V., PhD
Associate Professor of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru
Крючков А.Н.
к.т.н., генеральный директор ГК «Крючков и Партнеры»
г. Тула, Россия
e-mail: al71112@yandex.ru
Kryuchov A.N. PhD
CEO of group of companies «Kryuchov and partners»
Tula, Russia
e-mail: al71112@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОБРАЗОВАНИЮ БУХГАЛТЕРА MODERN REQUIREMENTS TO EDUCATION OF THE ACCOUNTANT

Аннотация: В работе представлено обоснование необходимости получения бухгалтером сертификата соответствия в рамках Профессионального стандарта «Бухгалтер».

Ключевые слова: профессиональный стандарт бухгалтера, главный бухгалтер, сертификат соответствия, функции бухгалтера.

Abstract: In article justification of need of obtaining the certificate of conformity by the accountant within the Professional Accountant standard is presented.

Key words: professional Accountant standard, chief accountant, certificate of conformity, functions of the accountant.

Без бухгалтера сегодня не обходится ни одна компания. Налоговые риски и финансовый успех любой организации во многих случаях зависят именно от ее главного бухгалтера и остальных работников бухгалтерии. Квалифицированный главный бухгалтер, разбирающийся во всех вопросах бухгалтерского учета и налогообложения, юридических тонкостях, – бесценный работник и самый уважаемый человек в любой организации. Однако и его ответственность достаточно высока: он отвечает за любую ошибку в расчетах, за сам выбор системы учета и налогообложения.

В небольших фирмах главный бухгалтер, как правило, выступает в единственном лице: он и бухгалтер, и финансист, и кадровик, и юрист – «человек-оркестр». Он ведет все документы, начиная от первичной документации, заканчивая балансом, также отвечает за управленческую отчетность и бюджетирование. В средней компании главный бухгалтер в большинстве случаев имеет в подчинении заместителя и специалистов, которые ведут различные участки бухгалтерии (например, бухгалтер по заработной плате, бухгалтер-кассир и т.д.). В холдинговых структурах главному бухгалтеру холдинга подчиняются главные бухгалтеры компаний, входящие в его состав. При этом главный бухгалтер (бух-

галтер) очень часто бывает абсолютно не защищен ни перед работодателем, ни перед контролирующими органами и остается со своими собственными проблемами и чаяниями один на один.

Поэтому, сегодня главному и рядовому бухгалтеру любой компании, ее филиалов и всем кадровым службам, очень важно разобраться в особом статусе их профессии и квалификационных требованиях к ней.

На сегодняшний день утвержден Профессиональный стандарт «Бухгалтер». Он указывает, какие навыки, образование и опыт работы должны быть у бухгалтеров. Стандарт поможет работодателям выработать кадровую политику, разработать должностные инструкции, а также установить систему оплаты труда. Образовательным организациям Стандарт будет полезен для разработки профессиональных образовательных программ. Стандарт утвержден Приказом Минтруда России от 22.12.2014 N 1061н, который вступил в силу 7 февраля 2015 г. [4]

Профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности. Такое определение дано в Трудовом кодексе РФ [1, ст. 195.1].



Во исполнение указанной нормы Правительство РФ Постановлением от 22 января 2013 г. N 23 утвердило Правила разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов[2]. Данным документом определено, что профстандарты применяются:

1) работодателями - при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления;

2) образовательными организациями профессионального образования при разработке профессиональных образовательных программ;

3) при разработке в установленном порядке федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования.

Профессиональный стандарт «Бухгалтер» - это нормативный, то есть обязательный для всеобщего применения документ, поскольку он зарегистрирован в Минюсте России. Первоочередное практическое значение он имеет для самих бухгалтерских работников. Профстандарт поможет каждому бухгалтеру самостоятельно оценить свой профессиональный уровень и наметить направления повышения квалификации или дополнительной подготовки. Работодатели, в свою очередь, получили инструмент для оценки работников бухгалтерии.

Вообще идея всеобщего перехода на профстандарты возникла не из воздуха, а, можно сказать, продиктована временем. Дело в том, что если раньше (еще до «лихих» 90-х) можно было закончить техникум или институт и всю жизнь проработать по одной специальности, то теперь это практически невозможно. В связи с развитием технологий, внедрением инноваций, интеграцией российской экономики в международное пространство и т.п. хочешь не хочешь приходится постоянно чему-то да доучиваться. Проблема в том, что от этого процесса довольно серьезно отстали сами учебные заведения, которые на какой-то момент «по старинке» выпускали специалистов, которые на рынке труда уже были и не нужны вовсе. В сложившейся ситуации ничего иного, собственно говоря, не оставалось, как объединиться работодателям и учебным заведениям для того, чтобы первые озвучили современные требования к квалификации сотрудников, занятых в тех или иных отраслях, а вторые смогли бы под эти требования скорректировать свою образовательную программу.

В настоящее время в специальный реестр, которым ведет Минтруд, включено уже 407 профстандарта. И 307-е место в нем занимает Профессиональный стандарт «Бухгалтер». Данный Стандарт содержит описание трудовых функций, а также соответствующие им требования к образованию и опыту работы бухгалтера и главного бухгалтера[4].

Профстандартом определена основная цель деятельности в области бухгалтерского учета. Она заключается в формировании «документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством РФ и в составлении на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, раскрывающей

информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, о финансовом результате его деятельности и о движении денежных средств за отчетный период, необходимой пользователям этой отчетности для принятия экономических решений»[4].

Обобщенная трудовая функция бухгалтера звучит как ведение бухгалтерского учета. Она складывается из трех более конкретных направлений:

Для выполнения функции «принятия к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта», от бухгалтера требуется выполнение таких действий, как составление первичной учетной документации, отслеживание своевременного представления документов в бухгалтерию ответственными лицами, проверка правильности оформления первичных документов, их систематизация, составление сводных учетных документов, подготовка их для передачи в архив и т.п.[4].

Помимо собственно денежного измерения объектом бухучета и осуществления соответствующих записей, бухгалтер должен регистрировать данные из первичной учетной документации, отражать в бухучете результаты переоценки объектов бухучета и пересчета в рубли выраженной в инвалюте стоимости активов и обязательств. Также нужно составлять отчетные калькуляции, определять себестоимость продукции (работ, услуг), распределять косвенные расходы, начислять амортизацию, сопоставлять результаты инвентаризации с данными регистров бухучета и составлять сличительные ведомости. Сюда же входят и расчеты заработной платы, пособий и иных выплат работникам.

Трудовая функция «Итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни» подразумевает выполнение следующих действий: подсчет в регистрах бухучета итогов и остатков по счетам синтетического и аналитического учета, закрытие оборотов[4]. Также нужно контролировать тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета, готовить информацию для составления оборотно-сальдовой ведомости, главной книги. Кроме того, на бухгалтера в данном случае накладывается обязанность готовить пояснения, подбирать необходимые документы (делать их копии) при проведении проверок (как внутренних, так и внешних) и т.д.

На практике обычно все три названные функции не «делятся», то есть их выполняет один бухгалтер, который и первичные документы принимает, и регистрирует ее в регистрах бухучета, и итоги подводит (закрывает обороты).

В соответствии с Профстандартом у бухгалтера должно быть среднее профессиональное образование (специалист среднего звена)[4]. То есть, чтобы работать бухгалтером, нужно закончить техникум или колледж. Как альтернатива рассматривается наличие дополнительного профессионального образования по специальным программам (курсы повышения квалификации и т.п.). В общем случае требования к опыту практической работы не устанавливаются. В то же время оговаривается, что при специальной подготовке по учету и контролю таковой должен быть не менее трех лет.

В общем и целом главный бухгалтер отвечает за составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия. Профстандарт выделяет следующие трудовые функции главного бухгалтера[3]:



Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности. Речь идет об организации процесса формирования бухгалтерской отчетности, представление ее в установленные сроки в налоговую, фонды и т.д. и т.п. Также от главного бухгалтера требуется счетная и логическая проверка правильности формирования числовых показателей отчетов, входящих в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности, формирование пояснений и т.п.

Составление консолидированной финансовой отчетности — это довольно сложная функция. Ее выполнение, в частности, предполагает:

- проведение проверки качества информации, представленной материнской компании по совместной деятельности зависимыми и дочерними организациями для целей составления консолидированной финансовой отчетности;
- выполнение процедур консолидации в соответствии с установленными требованиями (МСФО);
- счетная и логическая проверка правильности формирования числовых показателей в «консолидированных» отчетах;
- контроль соблюдения порядка проведения внешнего аудита консолидированной финансовой отчетности, достоверности и обоснованности информации, представляемой руководству материнской компании, подготовка пояснений.

Внутренний контроль ведения бухучета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для выполнения этой функции главный бухгалтер должен понимать цели и процедуры внутреннего контроля. Он отвечает за разработку внутренних документов, регламентирующих данную процедуру. Также он должен распределить полномочия, обязанности и ответственность между работниками за выполнение соответствующих процедур внутреннего контроля и проверять, как они их выполняют. Кроме того, главному бухгалтеру нужно постоянно мониторить соответствие внутреннего контроля целям деятельности экономического субъекта и при необходимости его совершенствовать.

Ведение налогового учета и составление налоговой отчетности, налоговое планирование. Сюда же Профстандартом отнесены расчеты с внебюджетными фондами и т.д.[4]. При этом от главного бухгалтера требуются не только соответствующие налоговые («страховые») знания (идентификация объектов налогообложения и т.п.), но и умение оценить знания своих подчиненных. Кстати говоря, в Профстандарте отдельно оговаривается, что для выполнения названной функции главбух должен мониторить новости налогового законодательства, судебную практику и т.д. и т.п., дабы учиться на чужих, а не на своих ошибках[4].

Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками.

При выполнении данной трудовой функции главному бухгалтеру, в частности, вменяется в обязанность:

- организация работ по анализу финансового состояния

компании, их планирование, координация и контроль выполненных работ;

- организация финансового планирования в организации, представление для утверждения финансовых планов, бюджетов и смет руководителю;
- разработка финансовой политики экономического субъекта, определение и осуществление мер по обеспечению ее финансовой устойчивости;
- составление отчетов об исполнении бюджетов денежных средств, финансовых планов и осуществление контроля за целевым использованием средств, соблюдением финансовой дисциплины и своевременностью расчетов;
- участие в разработке планов продаж продукции (работ, услуг), затрат на производство и подготовка предложений по повышению рентабельности производства, снижению издержек производства и обращения.

Совершенно очевидно, что для выполнения трудовых функций претендентам на должность главного бухгалтера требуется куда более высокая квалификация, чем просто бухгалтеру. Хотя в соответствии с Профстандартом на должности главного бухгалтера может работать сотрудник, имея при этом среднее профессиональное (как и у бухгалтера) или высшее образование. Правда, к опыту требования возрастают. Так, не менее пяти лет из последних семи календарных лет работы нужно отработать в должности, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью. Вместе с тем при наличии высшего образования в области бухучета достаточно отработать только три последних года вместо пяти.

Согласно Профстандарту, в отдельных экономических субъектах к главному бухгалтеру или иному должностному лицу, на которое возлагается ведение бухгалтерского учета, могут устанавливаться дополнительные требования[4]. В настоящее время, к примеру, в соответствии с Законом N 402-ФЗ главным бухгалтером в акционерном обществе, страховой компании, НПФ и т.д. может работать только лицо, имеющее высшее образование[3, ч. 4 ст. 7]. Плюс ко всему на момент трудоустройства у главного бухгалтера не должно быть неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

Сегодня в бухгалтерском сообществе очень много неквалифицированных кадров. А между тем, бухгалтер — первое лицо любого предприятия после руководителя. На нем лежит колоссальная ответственность и большие риски. И работодатель должен быть полностью уверен в таком специалисте, в его квалификации и навыках, если «случится что», не разделить с ним весь груз ответственности. Чтобы обезопасить себя и свое предприятие, работодатель может потребовать сертификат соответствия, тем самым убедиться в компетентности своего сотрудника. Или наоборот, усомниться в ней.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г., № 197-ФЗ (ред. 30.12.2015 г.)
2. Постановление Правительства РФ от 22.01.2013 N 23 (ред. от 23.09.2014) «О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов»
3. Федеральный Закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. 04.11.2014 г.)
4. Приказ Минтруда России от 22.12.2014 N 1061н «Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер»



УДК 334.7

Жукова Н.В.
к.т.н, доцент кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Zhukova N.V., PhD
Associate Professor of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

Крючков А.Н.
к.т.н., генеральный директор ГК «Крючков и Партнеры»
г. Тула, Россия
e-mail: al71112@yandex.ru

Kryuchov A.N. PhD
CEO of group of companies «Kryuchov and partners»
Tula, Russia
e-mail: al71112@yandex.ru

ФИДУЦИАРНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ: АКТУАЛЬНАЯ ПРОФЕССИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ FIDUCIARY MANAGER: ACTUAL PROFESSION IN THE CONDITIONS OF MODERN MARKET

Аннотация: В работе представлено юридическое обоснование договора о реализации функций единоличного исполнительного органа хозяйственного общества как самостоятельной гражданско-правовой конструкции, а также авторское видение основ этой конструкции.

Ключевые слова: доверительный управляющий, единоличный исполнительный орган, корпоративное управление, фидуциарный управляющий, договор, директор.

Abstract: The article reveals the legal basis for an agreement on the implementation of the functions of the sole executive body of the economic society.

Key words: sole executive body, trust manager, fiduciary manager, deal, director, contract, corporate management.

Вопросы корпоративного управления за последние двадцать лет претерпели значительные изменения. В ГК РФ, Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» соответствующие изменения вносились более 10 раз [2, 3].

Между тем, сам подход к природе правоотношений с участием единоличного исполнительного органа хозяйственного общества не изменился, сохранив некоторый налет архаичности. Применительно к возникновению статуса органа хозяйственного общества в законе используются термины «избирается», «назначается», будто бы игнорирующие тот факт, что для возникновения правоотношения необходима воля лица, реализующего функции органа. На протяжении десятилетий в законодательстве и в науке принято рассматривать договор, заключаемый с физическим лицом, реализующим функции единоличного исполнительного органа, как, трудовой.

Однако, к функциям единоличного исполнительного органа относится совершение от имени хозяйственного общества юридически значимых действий, то есть представление общества вовне. Это в свою очередь предполагает ответственность за участие компании в отношениях гражданского оборота, и, в конечном счете - за результат деятельности общества в целом.

Поэтому возникла необходимость выработать унифицированный подход к определению существа отношений, возникающих в связи с реализацией функций единоличного исполнительного органа хозяйственного общества, их правовой квалификации, теоретически и практически осмыслить договор о реализации функций единоличного исполнительного органа, раскрыть и использовать возможности, предоставляемые указанной конструкцией.

В настоящее время все чаще и чаще мы видим ситуацию, в которой предприниматели самоустранились от непосредственного управления предприятием, ограничиваясь лишь получением дохода, а руководство хозяйством в подлинном смысле перешло от них к другим лицам, лишенным капитала.

ГК РФ оперирует такими понятиями, как «единоличный исполнительный орган», «директор», «генеральный директор», кроме того, когда речь идет о передаче полномочий исполнительного органа общества другой коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю, используется термин «управляющий» [1].

В Законе об ООО использованы те же понятия, однако отсутствует термин «директор», вместо него указан «президент» [2].

Понятийный аппарат Закона об АО в этой части соответствует ГК РФ, за исключением того, что коммерческая ор-



ганизация или индивидуальный предприниматель, которым могут быть переданы полномочия единоличного исполнительного органа акционерного общества [5], в отличие от ГК РФ и Закона об ООО именуется по-разному: управляющая организация и управляющий соответственно [3].

В настоящей работе будем исходить из того, что «единоличный исполнительный орган» - это наиболее общий термин, посредством которого обозначается некий элемент внутренней структуры организации, определяются его место и роль во взаимодействии с иными элементами указанной структуры. При этом функции этого элемента может выполнять исключительно лицо - физическое или юридическое.

А так как далее рассматриваться будет только физическое лицо, то вводится для него специальный термин - «фидуциарный управляющий».

Фидуциарный управляющий необходим даже не самому юридическому лицу как таковому, она нужна его участникам для того, чтобы иметь возможность обеспечить принятие тех или иных управленческих решений, определяющих участие компании в отношениях гражданского оборота, без их постоянного присутствия собственников.

Рассмотрим отличительные черты фидуциарного управляющего.

Термины «управляющий» и «управляющая организация» появились вместе с принятием части первой ГК РФ, а вслед за ней Законов об ООО и АО. Они были заимствованы за рубежом, но, не получили в полной мере того содержания, которое имеют там.

Фидуциарный управляющий наделяется властными управленческими полномочиями во внутренней деятельности юридического лица. Это отличает его от управляющей компании, которая является самостоятельным субъектом гражданского права, находящимся с управляемой компанией в обязательственных (а не организационных) отношениях, возникающих из разновидности договора об оказании услуг - договора об исполнении функций органа юридического лица. Кроме того, управляющая компания не становится структурной частью управляемой организации.

Также необходимо отметить, что передача полномочий единоличного исполнительного органа юридического лица фидуциарному управляющему исключает возможность назначения либо избрания на этот период времени генерального директора общества. Подобное «двоевластие» в соответствии с гражданским законодательством РФ недопустимо.

Предусмотренная гл. 53 ГК РФ конструкция доверительного управления имуществом исходит из того, что в управление передается именно имущество как объект гражданских прав [1]. Что касается хозяйственного общества, то, можно говорить о нем в определенном смысле как об имуществе, которое обособленно собственниками для известных целей. Однако формально-юридически хозяйственное общество как таковое представляет собой не объект, а субъект гражданского права, которому может принадлежать определенное имущество. С экономической точки зрения, фидуциарный управляющий, реализующий функции единоличного исполнительного органа, осуществляет управление имуществом, принадлежащим хозяйственному обществу. Но юридически все операции с этим имуществом

осуществляются от имени самой компании. Не может быть и речи о том, что фидуциарный управляющий заключает какие-либо сделки с третьими лицами от своего имени. Доверительный управляющий, напротив, сделки с переданным в доверительное управление имуществом совершает от своего имени, указывая при этом, что он действует в качестве такого управляющего [1, п. 3 ст. 1012]. Нормы гражданского законодательства [1, гл. 53] устанавливают доверительное управление именно имуществом. Его надо отличать от управления организациями, когда управление имуществом осуществляется лишь косвенно, через уставные органы управления организацией. Юридическая природа отношений здесь совершенно разная. Доверительный управляющий оказывает собственнику имущества услугу по управлению недвижимыми вещами, имущественными правами, предприятием в целом и т.п. Лицу, занимающему место фидуциарного управляющего, не передается некий имущественный комплекс, на него возлагаются функции единоличного исполнительного органа, включая осуществление управления внутри организации и выступление от имени общества вовне.

Что касается договора, заключаемого с физическим лицом, реализующим функции единоличного исполнительного органа хозяйственного общества, то он традиционно рассматривается как трудовой, при этом выделяются отдельные особенности, обусловленные спецификой труда генерального директора (управляющего) как руководителя организации [4].

Договор, регламентирующий отношения общества с фидуциарным управляющим, и договор с управляющей организацией представляют собой разновидности договора одного вида - договора о реализации функций единоличного исполнительного органа хозяйственного общества и в корне отличается от трудового договора.

Договор с фидуциарным управляющим не является договором поручения, поскольку последний оформляет только внутренние отношения, полномочия же поверенного для вступления во внешние отношения устанавливаются доверенностью, а единоличный исполнительный орган, чьи функции выполняет фидуциарный управляющий, действует без доверенности.

Следующим видом в группе договоров об оказании юридических услуг является договор комиссии. Границу между ним и договором о реализации полномочий фидуциарного управляющего провести довольно просто. Договор комиссии, имея много сходных черт с договором поручения, отличается от него тем, что комиссионер действует, хотя и в интересах комитента и за его счет, но от своего имени и соответственно первоначально сам приобретает права и обязанности по сделкам, заключенным им во исполнение договора комиссии [4]. Кроме того, предметом договора комиссии может быть только заранее определенный и ограниченный по видам круг сделок, поскольку «конкретизация поручаемых комиссионеру сделок составляет неотъемлемый признак соглашения сторон о предмете договора комиссии». В предмет договора комиссии могут входить только двусторонние либо многосторонние сделки (договоры), носящие возмездный характер и направленные на установление обязательственных отношений, и подчер-



кивается, что основным среди таковых является договор купли-продажи в силу исторического развития и сущности комиссионных отношений, хотя могут допускаться и некоторые иные сделки, заключаемые на комиссионном начале. Фидуциарный управляющий, напротив, призван действовать от имени хозяйственного общества, и при этом он по общему правилу совершает от имени общества любые сделки, а также и иные юридически значимые действия, поскольку юридическое лицо только так и может участвовать в отношениях гражданского оборота.

Представляется, что договор о реализации функций фидуциарного управляющего – это самостоятельный вид гражданско-правового договора, который по своему типу

относится к договорам оказания услуг и входит в группу договоров, опосредующих предоставление юридических (юридико-фактических) услуг. Именно так можно определить его место в системе гражданско-правовых договоров, если придерживаться традиционной классификации договоров.

Итак, фидуциарный управляющий выступает в роли единоличного исполнительного органа хозяйственного общества, т.е. осуществляет текущее руководство деятельностью общества, в том числе представляет его интересы, совершает сделки от имени общества. Главной его задачей является эффективное использование переданного ему имущества.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
3. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
4. Бушева С.Г. Орган юридического лица: правовой статус и соотношение со смежными институтами // Законодательство. 2005. Февраль. Март. N 2, 3
5. Ионцев М.Г. Акционерные общества: Правовые основы. Имущественные отношения. Управление и контроль. Защита прав акционеров. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Ось-89, 2005. С. 158.

УДК 338

Ковальчук Н.Б.
к.э.н., доцент кафедры экономики
Среднерусский гуманитарно-технологический
институт
г.Обнинск, Россия
e-mail: nbf@list.ru

Галдин Д.С.
студент II курса кафедры экономики
Среднерусский гуманитарно-технологический
институт,
г. Обнинск, Россия
e-mail: sugti@mail.ru

Kovalchuk N.B., PhD
Associate Professor of department Economics
Central Russian Humanitarian and
Technological Institute,
Obninsk, Russia
e-mail: nbf@list.ru

Galdin.D.S.,
second year student of department Economics
Central Russian Humanitarian and
Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: sugti@mail.ru

СОВЕТЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

TIPS FOR THE INTRODUCTION AND USE OF ARCHITECTURE ENTERPRISE

Аннотация: Двадцать лет назад появилось новое направление исследований, которое стали называть архитектурой предприятия. Данная статья представляет собой введение в архитектуру предприятия. Хотя история этого направления насчитывает уже 20 лет, оно продолжает развиваться — и довольно тщательно.

Ключевые слова: ИТ-технологии, методы архитектуры предприятия, методики архитектуры предприятия, оценка компании по критериям, внедрение, развитие.

Abstract: Twenty years ago a new line of research became known as enterprise architecture. This article is an introduction to enterprise architecture. Although the history of this area goes back 20 years, it continues to evolve - and quite carefully.

Keywords: IT technologies, methods of enterprise architecture, enterprise architecture methodology, evaluation of the company according to the criteria, implementation and development.



Внедрение и использование современных средств и инструментов архитектуры предприятия в настоящее время необходимо любой развитой крупной компании. Так на протяжении последних десятилетий показывает нам зарубежный опыт. Ключевые задачи, которые можно решить с помощью методов архитектуры предприятия:

- планирование крупных проектов по внедрению ИТ.
- реорганизация предприятия (слияние, поглощение, разделение, изменение организационной структуры).
- реорганизация ИТ-инфраструктуры для перехода на адаптивную сервис-ориентированную архитектуру.
- поддержка процесса постоянного реинжиниринга бизнес-процессов.
- оптимизация и определение приоритетов проектов ИТ.
- управление качеством продуктов и сервисов [4].

Даже если все перечисленные выше задачи крайне актуальны для компании, в ближайших планах которой стоит реализация наиболее эффективных методик архитектуры предприятия, перед ней могут возникнуть следующие законные вопросы:

1. Архитектура предприятия необходима в компании в ближайшие сроки или можно еще подождать?
2. Окупятся ли в дальнейшем все затраты и расходы, произведенные на внедрение ее методов?
3. Возможны ли другие методы и способы решения существующих сейчас проблем в компании [3].

Все вышеперечисленные вопросы имеют право на существование. К любой управленческой задаче всегда можно найти несколько подходов и решений, и архитектура предприятия является лишь одним из возможных из всего этого множества и разнообразия. Справедливо будет отметить, что необходимость в ней стоит далеко не перед всеми организациями. Следует все взвесить и провести предварительную оценку, чтобы от внедрения архитектуры предприятия компания получила максимальную пользу. Как говорится внедрение ради внедрения обречено на провал.

Для начала стоит оценить компанию по следующим критериям и ответить на вопросы:

1. Можно ли отнести рассматриваемую компанию к крупному или среднему бизнесу. Чем больше по размерам организация, тем сложнее устроена ее ИТ-инфраструктура, поэтому крупные компании в наибольшей степени нуждаются в успешном использовании современных инструментов и методологий, которые включает в себя архитектура предприятия. До тех пор, пока всю организационную структуру, отношения, планируемые бизнес-проекты и технологии компании со всеми подробностями можно записать в небольшую книжку, об архитектуре предприятия и думать даже не стоит. Для малого бизнеса архитектуру предприятия можно сравнить с пятым колесом у телеги.
2. На сколько бизнес компании зависит от ИТ. Широкое распространение ИТ - технологий во все процессы, происходящие на предприятии, вышло на очередной качественно новый уровень развития. Необходимо согласование больших ИТ-инфраструктур с основным бизнесом компании. Если в компании многие бизнес-процессы происходят благодаря ИТ-обеспечению. Дальнейшее развитие бизнеса невозможно пред-

ставить без быстрого, эффективного и качественного ИТ-обеспечения. Есть целые отрасли, зависящие от ИТ, то внедрение методов архитектуры предприятия просто необходимо. Ведь именно этот шаг позволит создать организацию взаимодействия бизнеса и ИТ-инфраструктуры, обеспечит прозрачность ИТ-инфраструктуры.

3. Компания активно развивает информационные системы. Если в компании проходит реализация более 5-7 ИТ-проектов или хотя бы одного проекта по внедрению ERP или CRM, то использование средств и методов архитектуры предприятия позволит избежать ошибок и несостыковок в сопровождении информации на начальных этапах разработки проекта, что избавит от возникновения больших трудностей на более поздних стадиях.
4. Для компании не редки кризисы в ИТ-обеспечении.
 - a. Не все ИТ-проекты успешно реализовываются, возникают проблемы со сроками в планируемые сроки и бюджет.
 - b. В информационных системах происходят сбои, которые негативно сказываются на бизнесе в целом, вплоть до остановки большей части бизнес-процессов. Сбои могут быть вызваны проблемами, связанными с интеграцией или разделением, структурными, временными решениями информационных потоков на любом этапе их жизненного цикла.
5. Скорость, эффективность и качество ИТ-обеспечения крайне важны для дальнейшего успешного развития компании. Если чей бизнес компании развивается гораздо более быстрыми темпами, чем информационные системы, ИТ-обеспечение становится тормозом в развитии компании. Все элементы бизнеса компании должны развиваться гармонично и с одной скоростью. Если из пяти выше перечисленных критериев для компании справедливы хотя бы три, то настало самое подходящее время всерьез задуматься о внедрении корпоративной архитектуры [2].

После принятия решения о внедрении и развитии корпоративной архитектуры, следует обратить внимание на следующие 10 факторов, которые характеризуют успех архитектурного проекта:

1. Четкие понятные цели. Зная точно чего хочет добиться компания при внедрении средств и методов архитектуры предприятия, легче сформулировать задачи, которые помогут в достижении поставленных целей, а также определить способы и пути их осуществления.
2. Быстрые результаты. Данный пункт важен, чтобы поддержать интерес спонсора к проекту. Он должен обеспечивать достижение целей и задач в краткосрочной перспективе. При быстром достижении поставленных целей и получении первых финансовых результатов, которые можно записать в актив, не оставят равнодушным спонсора, а в случае если ближайшие результаты будут через 3 года, то интерес к проекту сильно упадет.
3. Активная работа со всеми заинтересованными лицами. Вопросы в рамках проекта часто находятся в компетенции важных и очень занятых людей. Необходимо найти способ вовлечь их в проект, но и не перестараться в



решении этой задачи. Например, можно обращаться по возникшим вопросам или поступившим предложениям к их доверенным лицам, высылать справку по проекту, перед встречей с ними готовить списки вопросов с вариантами ответов [5].

4. Избегать кардинальных изменений в устоявшейся работе компании, так как их очень тяжело реализовать в жизни, и после первых трудностей и неудач появится желание закрыть проект. Метод постепенных улучшений более эффективен в этом случае.
5. Производите оценку уже достигнутых результатов. Для каждого архитектурного проекта необходимо оценивать выгоду, сроки, расход и риски. Их следует согласовывать со спонсором и заинтересованными лицами. Результаты проекта должны приносить ценность компании.
6. Обеспечить максимальное полезное использование уже имеющихся у компании ИТ-активов. Все сломать и создавать с нуля – очень долгий и недешевый процесс. Часто информационные системы и оборудование компании используются лишь на 15-30% возможностей. Использовать их на максимум принесет компании быстрые результаты с минимальными затратами.
7. Архитекторы должны активно и непосредственно работать с бизнесом и ИТ-проектами. Работа только с теорией и выдвижением новых идей и целей без достойного воплощения в жизнь не принесет никаких существен-

ных результатов. Многие начинающие архитекторы боятся работать «в поле», так как не хотят показаться некомпетентными. Хотя нет ничего удивительного в том, что ИТ-специалисты конкретные технологии в этой области знают гораздо глубже, ведь они уже сталкивались с ними на практике. Непосредственная работа с людьми – единственный способ достичь результатов [1].

8. Максимальное использование и распространение информации. Информация является основным активом архитектурного проекта, поэтому доступ к ней должен быть максимально быстрым и удобным.
9. Контроль над результатами проектов реализации ИТ-проекта. Архитекторы должны собрать единую систему из результатов нескольких проектов, как успешно реализованных, так и нереализованных и закрытых. Для успешного развития организации необходимо учиться на своих ошибках.
10. Адекватно высказывать требования и предложения. Информация по проекту должна быть понятной и доступной.

Это лишь небольшой перечень советов с чего следует начать внедрение и применение на практике современных средств и инструментов архитектуры предприятия. Так же в каждом конкретном случае нужен индивидуальный подход, не рекомендуется постоянно придерживаться каких-то принятых рамок и стереотипов.

Список литературы

1. Елманова Н. Моделирование бизнес-процессов в 2011 году // КомпьютерПресс. 2012, № 1.
2. Еремеева В. Практические аспекты внедрения информационных систем оценки деятельности предприятия // Системы управления бизнес процессами. 2012, № 11.
3. Забегалин Е.В. Кому и зачем нужна «Архитектура предприятия»? // Вестник авиации и космонавтики. 2009, № 4.
4. Зиндер Е. Архитектура предприятия в контексте бизнес-реинжиниринга // Корпоративные системы». 2010, №7.
5. <http://www.globalcio.ru> (официальный сайт ИТ-директоров)



УДК 005.915

Михайлова Е.А.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru
Mikhailova E. A.
senior teacher of Department «Economy»
Tula Institute of management and business. N. D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru

ФАКТОРИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ FACTORING AS AN ALTERNATIVE TO BANK LENDING

Аннотация: Факторинг представляет собой кредитование под уступку дебиторской задолженности предприятия. При условии наличия качественной дебиторской задолженности, факторинг позволяет производить финансирования практически всего объема продаж. В связи с наличием значительных трудностей и проблем при получении банковского кредита предприятиями малого и среднего бизнеса, особую актуальность на современном этапе приобретают альтернативные формы, в том числе и факторинг.

Ключевые слова: факторинг, кредитование, финансирование, дебиторская задолженность, малый бизнес.

Abstract: factoring is a loan on the assignment of receivables of the company. Subject to the availability of high-quality receivables, factoring allows you to make financing almost the entire sales volume. Due to the presence of significant difficulties and problems in obtaining Bank credit by enterprises of small and average business special relevance at the present stage gain alternative forms, including factoring.

Keywords: factoring, lending, financing, receivables, small business.

В современных условиях перспективными направлениями развития национальной экономики выступают повышение уровня ее развития, социальной сферы, инфраструктуры, делая саму страну, способной на равных конкурировать с развитыми странами [4].

Государство всегда уделяет большое внимание разработке мер по поддержке малого бизнеса, однако в настоящее время, осуществление данных мероприятий представляется достаточно проблематичным, что обусловлено необходимостью увеличения бюджетных расходов на решение демографических проблем, продолжение пенсионной реформы, удержание инфляции, финансирование системы образования в целях повышения производительности труда и т.д. [3].

На сегодняшний день факторинг является наилучшей альтернативой банковскому кредиту, что обусловлено рядом причин.

Во — первых, при заключении договора факторинга не возникает необходимости поиска материальных активов для залога, так как в качестве залога выступает дебиторская задолженность.

Во — вторых, перед началом финансирования дебиторской задолженности банком или факторинговой компанией проводится проверка дебиторов: платежная дисциплина, кредитная история, деловой репутации и пр. Таким

образом, у компании, обратившейся за факторингом, появляется информация для принятия управленческих решений по работе с дебиторской задолженностью и целесообразности проведения операций с теми или иными дебиторами предприятия.

Следует также отметить, что факторинг просто необходим для отдельных компаний малого и среднего бизнеса и, прежде всего, тех, у которых большая часть дебиторской задолженности сроком от 60 дней и выше. Для подобных компаний достаточно остро стоит не только проблема управления дебиторской задолженностью, но и проблема недостатка оборотных средств.

Преимущества факторинга перед банковским кредитом для малых и средних компаний заключаются в следующем:

- отсутствует необходимость представления залога;
- факторинг выступает инструментом краткосрочного финансирования, позволяющим избежать кассовых разрывов;
- не требуется длительной кредитной истории;
- возможно проведение факторингового финансирования в текущем режиме, то есть по мере возникающей потребности;
- полученные в результате факторинга денежные средства находятся в обороте и способствуют новым продажам [3].



Таким образом, на основании вышеизложенного можно отметить, что использование факторинга позволяет компаниям малого и среднего бизнеса не только получать необходимые объемы финансирования, но и повысить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Переложение части забот о дебиторской задолженности на банка - фактора является хорошим вариантом оптимизации бизнеса для малых и средних предприятий. Сама по себе услуга по управлению дебиторской задолженностью достаточно трудоемкая, предполагающая ведение большого документооборота, а также отнимающая много времени. Таким образом, организация эффективного управления дебиторской задолженностью будет составлять большую затратную статью в бюджете компании, что особенно чувствительно для бюджетов малых и средних предприятий.

Однако, несмотря на наличие потребности в факторинговых услугах со стороны предприятий малого и среднего бизнеса, современные экономические условия обусловила снижению доли данных предприятия в совокупном обороте российского факторинга.

В частности, за первое полугодие 2015 года произошло снижение доли предприятий малого и среднего бизнеса в совокупном обороте российского факторинга на 4%, а оборот факторинга в данном сегменте снизился на 33% [2]. Данная тенденция была обусловлена тем, что предприятия малого и среднего бизнеса наиболее чувствительны к уже-

сточению требований со стороны факторов, которые сконцентрировали основное внимание на крупных предприятиях, деятельность которых более прозрачна и финансово устойчива по сравнению с малым и средним бизнесом.

Таким образом, опираясь на вышеизложенное можно отметить, что большинство банков и компаний – факторов в настоящее время ориентируются на консервативную кредитную политику, то есть на крупных и низкорисковых заемщиков. В связи с чем со стороны малых и средних предприятий наблюдается растущий спрос на факторинговые услуги [2]. То есть, иными словами, можно отметить следующую закономерность: при наличии сложностей в кредитовании наблюдается рост спроса на факторинг.

Таким образом, можно отметить, что современные экономические условия обусловили рост спроса на факторинговые услуги со стороны предприятий малого и среднего бизнеса.

Для многих компаний малого и среднего бизнеса факторинг становится наилучшей альтернативой банковскому кредитованию, что особенно актуально для торговой сферы, где действующие компании не имеют возможности предоставления качественных залогов и кредитной истории. Именно в подобных случаях факторинг становится незаменимым способом получения своевременного финансирования в целях сокращения кассовых разрывов компании.

Список литературы

1. А. Сорокин. Преимущества и недостатки факторинга перед банковским кредитом // <http://finances-credits.ru/kredity/8554>
2. А. Москаленко Фактор малого // <http://b-mag.ru/2015/factoring/faktor-malogo/>
3. Воробьева Е.В. Совершенствование косвенного налогообложения в России // Вестник Образовательного консорциума Среднерусский университет «Экономика и управление». - № 6. - 2015. - с.9-12.
4. Фейгельман Н.В. Перспективы реализации стратегии импорт замещения в России // Вестник Образовательного консорциума Среднерусский университет «Экономика и управление». - № 6. - 2015. - с.30-32.
5. Информационный портал FACTORING.RU// http://www.factorings.ru/static/fin_edu/



УДК 336.717.1

Михайлова Е.А.
Старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru
Mikhailova E. A.
Senior teacher of Department «Economy»
Tula Institute of management and business. N. D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: elena_mihaylova_86@bk.ru

УЧЕТ ФАКТОРА ЛИКВИДНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА) A FACTOR ACCOUNTING FOR LIQUIDITY IN THE PROCESS OF CONDUCTING VALUATION OF ENTERPRISE (BUSINESS)

Аннотация: Для получения обоснованной оценки стоимости предприятия необходимым условием выступает проведение определенной корректировки, то есть добавления к стоимости пакета акций премии за высокую ликвидность или снижение на размер дисконта – за недостаточную ликвидность.

Скидка за недостаточную ликвидность (DLOM) представляет собой количественный показатель, характеризующий степень снижения ликвидности по сравнению с более ликвидными альтернативными инвестициями.

Ключевые слова: оценка стоимости, корректировки, ликвидность, временной фактор.

Abstract: To obtain a reasonable assessment of the value of the company a prerequisite is the holding of certain adjustments, i.e. adding the value of shares a premium for high liquidity or reduction in the size of the discount for lack of liquidity.

Discount for lack of liquidity (DLOM) is a quantitative measure of the degree of reduction of the liquidity compared to more liquid alternative investments.

Keywords: valuation, adjustments, liquidity, the time factor.

Для оценки стоимости предприятия используются три основных подхода: доходный, затратный и сравнительный, каждый из которых обладает как определенными преимуществами, так и недостатками. Поэтому получение наиболее точного и достоверного результата оценки возможно посредством использования трех методов в совокупности.

Доходный подход опирается на положение о том, что стоимость объекта недвижимости, в которую вложен капитал, должна соответствовать текущей оценке качества и количества дохода, который данный объект недвижимости способен принести.

Доходный подход представляет собой совокупность методов оценки стоимости объектов недвижимости, которые опираются на определение текущей стоимости ожидаемых доходов [4, с.225].

Основной предпосылкой для применения доходного подхода при расчете стоимости является сдача объектов недвижимости в аренду. В целях преобразования будущих доходов от объекта недвижимости в текущую стоимость производится капитализация дохода.

Затратный подход представляет собой совокупность методов оценки, которые основаны на определении размера затрат, необходимого для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом накопленного износа [3, с.70].

Затратный подход базируется на предположении о том, что покупатель не будет платить за готовый объект

больше, чем создание объекта аналогичной полезности.

Следует также отметить, что при использовании затратного подхода учитываются затраты инвестора, а не подрядчика.

Сравнительный подход представляет собой совокупность методов проведения оценки стоимости, которые основаны на проведении сравнения объекта оценки с аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах и сделках по ним [3, с. 69].

Сравнительный подход к оценке объектов недвижимости опирается на принцип замещения, согласно которому покупатель не приобретет объект недвижимости, если стоимость этого объекта превышает все издержки по приобретению на рынке аналогичного объекта, обладающего той же полезностью для покупателя.

Использование данного подхода осуществляется так, где существует достаточная база о сделках купли – продажи и аренды недвижимого имущества [4, с.337].

Основными условиями применения сравнительного подхода выступают:

- объект оценки не должен быть уникальным;
- исчерпывающий объем информации об условиях и ценах совершения сделок с аналогичными объектами;
- факторы, влияющие на стоимость сравниваемых в рамках данного подхода объектов, должны быть сопоставимы.

К аналогу объекта оценки также предъявляется ряд требований:



- аналог должен быть похожим на объект оценки по основным характеристикам;
- сходные условия сделки [5].

Полученная оценка стоимости компании нуждается в последующей корректировке, которая проводится в целях учета влияния различных факторов на стоимость бизнеса.

Факторы, используемые для корректировки, определяются в зависимости от обстоятельств, в которых осуществляет свою деятельность оцениваемая компания. Чаще всего, корректировки производятся на следующие основные факторы:

- поправка на дефицит или излишек оборотного капитала;
- поправка на контроль оцениваемой доли;
- корректировка на ликвидность [3, с. 89].

Ликвидность характеризует, на сколько быстро и просто доля реализуемой собственности может быть конвертирована в денежные средства, если собственник принимает решение ее продать [4, с. 62], то есть, иными словами, ликвидность представляет собой способность:

- активов конвертироваться в денежные средства без существенных потерь для их собственников, с одной стороны;
- компании погашать свои обязательства, с другой стороны.

Для целей проведения настоящего исследования проанализируем ликвидность, представляющую собой характеристику активов компании в форме ценных бумаг.

На стоимость компании ликвидность оказывает влияние следующим образом:

- возможность быстрой реализации пакета ценных бумаг, обуславливающая высокую ликвидность, способствует повышению стоимости компании;
- недостаток ликвидности снижает полученную величину стоимости предприятия (бизнеса).

Таким образом, для получения обоснованной оценки стоимости предприятия необходимым условием выступает проведение определенной корректировки, то есть добавления к стоимости пакета акций премии за высокую ликвидность или снижение на размер дисконта - за недостаточную ликвидность.

Скидка за недостаточную ликвидность (DLDM) представляет собой количественный показатель, характеризующий степень снижения ликвидности по сравнению с более ликвидными альтернативными инвестициями.

Скидка за недостаточную ликвидность определяется в процентах и долях от величины полученной стоимости.

Трудность в определении размера скидки за недостаточный уровень ликвидности заключается в том, что при ее определении возникает необходимость исследования различных (альтернативных) возможностей инвестирования. Однако, на практике, подобная альтернатива ограничивается проведением оценки покупки акций этой же компании, но с высоким уровнем ликвидности.

Также, следует отметить, что размер корректировки

значительно варьируется в зависимости от видов ценных бумаг, в частности:

- размер корректировки для облигаций, как правило, наименьший;
- самый высокий процент корректировки для обыкновенных акций [4, с.11].

Описанная выше дифференциация связана с различиями в уровне ликвидности ценных бумаг, которые обусловлены:

- различиями в голосовании и порядке голосования в процессе принятия управленческих решений;
- различиями в порядке и времени дивидендных выплат;
- неравноправием ценных бумаг в случае ликвидации компании, то есть преимуществом выплат по облигациям, а затем по привилегированным акциям и в самом конце — по обыкновенным и пр. [3, с. 63].

Таким образом, ликвидность, оказывающая сильное влияние на стоимость компании, определяется совокупностью факторов, которые можно разделить на три основные группы:

- перспективные факторы (повышающие ликвидность);
- факторы повышения и снижения;
- негативные факторы (снижающие ликвидность).

К перспективным факторам, под воздействием которых повышается ликвидность относятся следующие:

- высокий уровень дивидендных выплат;
- свободная продажа пакетов акций;
- перспективы IPO;
- ожидаемый рост доходов от бизнеса;
- информационная прозрачность компании и пр.

К факторам, которые могут как понижать, так и повышать ликвидность относятся:

- отраслевые особенности деятельности компании;
- характеристика собственности компании и пр.

К факторам, стимулирующим снижение ликвидности относятся:

- небольшие дивиденды;
- невозможность выплаты дивидендов;
- низкие перспективы продажи компании и пр.

Ряд из перечисленных выше факторов учитывается при определении стоимости компании одним из трех подходов.

Важность и необходимость проведения корректировки стоимости компании с учетом ликвидности определяется тем, что риски ликвидности считаются одними из наиболее распространенных на российском рынке ценных бумаг. Также, следует отметить, что около 80 % ценных бумаг относится к ценным бумагам закрытых акционерных обществ, а, закрытость, в свою очередь, способствует снижению ликвидности и обуславливает необходимость корректировки стоимости [3, с. 78].

Средние значения дисконта для корректировки стоимости на ликвидность для закрытых компаний, по другим оценкам, составляют 35-50%, в сравнении с их аналогами на открытом рынке.

Список литературы

1. Валдайцев В.С. Оценка бизнеса и инноваций: Учебное пособие для студентов и преподавателей. / В.С. Валдайцев. - М.: Финансы, 2014. - 486 с.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. -- GUMER-INFO, 2014. - 720 с. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gumer.info/>.
3. Грибовский С.В. Методы капитализации доходов: Курс лекций. / С.В. Грибовский. - Санкт-Петербург, 2013. - 172 с.
4. Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия: теория и практика. / В.В. Григорьев. - М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2011. - 320 с.
5. http://www.auditfin.com/fin/2010/6/03_05.pdf



УДК 338.23

Осипов В.А.

*к.э.н., доцент кафедры «Экономика, экономико-математические методы и информатика»**Обнинский институт атомной энергетики – филиал
Национального исследовательского ядерного университета
«МИФИ», г. Обнинск, Россия
e-mail: osipovvladimi@yandex.ru**Osipov V.A.**PhD, Associate Professor of Department «Economics, Economic-
Mathematical Methods and Informatics»**Obninsk Institute of Nuclear Energy – Branch of the National
Research Nuclear University «MEPhI», Obninsk, Russia
e-mail: osipovvladimi@yandex.ru*

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ, ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

SMALL BUSINESS IN RUSSIA: CURRENT STATE, PROBLEMS OF DEVELOPMENT, GOVERNMENT SUPPORT

Аннотация: Рассмотрено современное состояние и проблемы развития отечественного малого и среднего предпринимательства, предпочтения, которые имеет малый бизнес в Российской Федерации в целом и в отдельных регионах в современных условиях. Кратко охарактеризована Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года.

Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, предпочтения, стратегия развития.

Abstract: The current state and problems of development of domestic small and medium-sized enterprises are considered. The preferences that has a small business in the Russian Federation has throughout the country and in particular regions under present-day conditions are characterized. The Strategy of Development of Small and Medium-sized Enterprises in Russian Federation for the period up to 2030 is summarized.

Keywords: Small and medium-sized enterprises, state support, preferences, strategy of development.

Малое предпринимательство является существенной составляющей цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемым элементом присущего ему конкурентного механизма. Этот предпринимательский уклад придает рыночной экономике необходимую гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал, служит серьезным фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов по ряду направлений научно-технического прогресса, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства. Вот почему становление и развитие малого предпринимательства (конечно, в единстве с крупным бизнесом) представляет собой стратегическую задачу современной экономической политики.

В последние годы российские власти уделяли много внимания поддержке крупных государственных корпораций. Безусловно, это необходимо, но в то же время уже сегодня понятно, что локомотивом развития экономики страны способны стать лишь те коммерческие структуры, которые представляют собой малый и средний бизнес.

Текущая международная политическая ситуация, непростые взаимоотношения России с США и странами Евросоюза, введенные экономические санкции внесли ощутимые перемены во внутренний предпринимательский рынок. Отечественный малый и средний бизнес оказался в непростых условиях: сырьевые и товарные поставки частично или полностью изменились, затруднились логистика и ввоз импортных товаров, существенно снизился спрос на товары, не входящие в перечень «первых необходимых», появился искусственный дефицит в тех нишах, импортозамещение которых невозможно. И все это на фоне повального сокращения затрат населения. Но даже эти перемены открывают новые возможности зарабатывать и строить успешный бизнес. Главное – увидеть наиболее перспективные направления и обернуть непреодолимые обстоятельства в свою пользу [7].

Каково же современное состояние и проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России?

По данным Министерства экономического развития РФ [10], малых и средних предприятий в России сегодня 5,6 млн., то есть 95% от общего числа коммерческих пред-



приятий и примерно пятая часть валового внутреннего продукта России, а во многих регионах — больше трети валового регионального продукта. Согласно статистике, 18 млн. граждан страны, или каждый четвертый работник, заняты в секторе малого и среднего предпринимательства.

Сектор малого предпринимательства сосредоточен в сферах торговли и предоставления услуг населению. Средние предприятия в большей степени представлены в сферах с более высокой добавленной стоимостью — обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство.

К настоящему времени в России созданы организационные и нормативно-правовые основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, заложенные в первую очередь в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1].

Теме развития малого и среднего предпринимательства уделяется большое внимание руководством страны. Создана Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства [3]. 7 апреля 2015 г. дополнительные меры по поддержке малых и средних компаний рассматривались на заседании Государственного совета РФ [5].

Реализуется ряд масштабных программ финансовой поддержки, в рамках которых во всех регионах страны предприниматели имеют возможность получить субсидию для возмещения затрат на ведение бизнеса, микрозайм, гарантию по кредиту или кредит на льготных условиях. Для малых предприятий предусмотрены специальные налоговые режимы, позволяющие оптимизировать систему учета и налоговых платежей. Приняты меры по расширению доступа малых предприятий к закупкам товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также для нужд компаний с государственным участием. В субъектах Российской Федерации сформирована сеть организаций, образующих инфраструктуру информационно-консультационной и имущественной поддержки предпринимательства. Развернута работа по пересмотру административных процедур, связанных с регулированием предпринимательской деятельности, в рамках «дорожных карт» Национальной предпринимательской инициативы.

Велика роль малого и среднего бизнеса в развитии частного-государственного партнерства в России [6].

В 2015 году принято решение о создании государственного института развития малого и среднего предпринимательства — акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» [2]. Основными целями деятельности корпорации:

- 1) оказание поддержки субъектам малого и среднего бизнеса и организациям, образующим инфраструктуру их поддержки;
- 2) привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) организация информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых субъектами малого и среднего предпринимательства;

4) организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупки товаров, работ, услуг заказчиками, определяемыми Правительством РФ, у субъектов малого и среднего предпринимательства в годовом объеме закупки товаров, работ, услуг, в годовом объеме закупки инновационной и высокотехнологичной продукции;

5) обеспечение информационного взаимодействия с органами государственной власти, органами местного самоуправления, иными органами, организациями в целях оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;

6) подготовка предложений о совершенствовании мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе предложений о совершенствовании нормативно-правового регулирования в этой сфере [9].

Вместе с тем вклад малого и среднего предпринимательства в общие экономические показатели в России существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран.

Можно констатировать, что малое и среднее предпринимательство в РФ — это в первую очередь микробизнес (95,5% от общего числа субъектов малого и среднего предпринимательства). Число средних предприятий сравнительно невелико, в связи с чем такие предприятия не играют весомой роли в обеспечении экономического развития.

На малые и средние организации приходится только 5-6% от общего объема основных средств и 6-7% от объема инвестиций в основной капитал в целом по стране.

Производительность труда на малых и средних предприятиях в России, по оценке Министерства экономического развития РФ, отстает от уровня развитых стран в 2-3 раза.

В последние годы динамика развития малого и среднего предпринимательства является отрицательной. Доля малых и средних предприятий в обороте предприятий по экономике в целом, по данным Росстата, поступательно снижается. Падение показателя только в 2014 году по сравнению с 2013 годом составило 1,8 п. п. — с 34,2% в 2013 году до 32,4% в 2014 году.

В 2014 году доля экспорта малых и средних предприятий в общем объеме экспорта РФ, по данным Федеральной таможенной службы, составила около 6%. В то же время вклад малых и средних предприятий в экспорт развитых стран довольно значителен: их доля в общем объеме экспорта, по данным ОЭСР, достигает от 25 до 35%. В отдельных развивающихся странах вклад малых и средних предприятий в экспорт продукции еще выше: в Корее — около 40%, в Китае — более 50%.

Остается низкой инновационная и инвестиционная активность малых и средних организаций.

Наблюдается рост уровня неформальной занятости в сфере малого и среднего предпринимательства, что связано в первую очередь со сложными процедурами государственного регулирования, административным давлением, высоким уровнем финансовой нагрузки.

Малый и средний бизнес развивается на территории России неравномерно. Распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам характеризуется высокой степенью концентрации. Согласно статистическим данным, на 10 субъектов Российской Федерации с



наибольшим количеством малых и средних предприятий — юридических лиц приходится около 46% от общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства — юридических лиц. На отдельных территориях (в первую очередь монопрофильные города и муниципальные образования, удаленные от административных центров) широкое развитие получили вынужденные формы предпринимательства. Низкий платежеспособный спрос, недостаток компетенции и слабый уровень развития бизнес-инфраструктуры препятствуют ведению предпринимательской деятельности в качественно новых форматах.

Лишь 4,7% россиян трудоспособного возраста являются начинающими предпринимателями (данные проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства 2014»). Для сравнения, в странах БРИКС фиксируется более высокое значение показателя (Бразилия — 17,2%, Китай — 15,5%, Индия — 6,6%, ЮАР — 7,0%). В США доля граждан, начинающих собственных бизнес, составляет 13,8%.

Остается нерешенным вопрос доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам для целей развития бизнеса. По данным Банка России, в 2014 году доля малых и средних предприятий в общем кредитном портфеле юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составила 18,4% (среднемировой уровень — 23%).

Сильное негативное воздействие на сектор оказали кризисные явления. Рост процентных ставок и кризис ликвидности — эти и другие смежные факторы «ударили» по себестоимости продукции и рентабельности бизнеса, инвестиционным планам и финансовой устойчивости малых и средних организаций.

В условиях действия кризисных явлений в экономике в конце 2014 года и в 2015 году обострилась ситуация со спросом на продукцию малых и средних предприятий[8].

Какие же преференции имеет малый бизнес в России в целом и в отдельных регионах современных условиях?

Прежде чем дать ответ на этот вопрос, необходимо уточнить критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства. Согласно действующим нормативно-правовым актам [1, 4], к субъектам малого и среднего предпринимательства может быть отнесена любая организация, если она отвечает всем критериям, указанным в таблице 1.

Вновь созданные организации признаются субъектами малого или среднего предпринимательства, если все критерии не превышают предельных значений за период, прошедший со дня государственной регистрации организации.

Для использования льгот, установленных законодательством для субъектов малого и среднего предпринимательства, не нужно получать специальный документ, подтверждающий этот статус. Соответствие критериям можно подтвердить, например, выпиской из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), бухгалтерской и статистической отчетностью. Нет необходимости вносить сведения об организации в реестры субъектов малого и среднего предпринимательства — получателей поддержки, которые ведут федеральные и региональные органы власти и органы местного самоуправления. В эти реестры включаются сведения только о тех предприятиях, которые получают от этих органов финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, а также поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников.

Организация утратит статус субъекта малого или среднего предпринимательства, если будет превышено предельное значение:

- критерия 1 или 2 таблицы 1 — в течение трёх календарных лет подряд — по истечении этих трёх лет, то есть на четвёртый год;

- критерия 3, 4 или 5 таблицы 1 — с даты, когда изменение долей в уставном капитале будет зарегистрировано в ЕГРЮЛ.

Таблица 1. Критерии микро-, малого и среднего бизнеса

№ №	Критерий	Предельное значение		
		Микро-предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
1	Средняя численность работников за предшествующий календарный год	15 чел.	100 чел.	250 чел.
2	Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год	120 млн. руб.	800 млн. руб.	2 млрд. руб.
3	Суммарная доля участия в уставном капитале организации РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных, религиозных организаций, фондов	25%		
4	Суммарная доля участия в уставном капитале организации иностранных организаций	49%		
5	Суммарная доля участия в уставном капитале организации других организаций, не являющихся субъектами МСП	49%		



В статье 7 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» закреплено, что законодательством в целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства могут предусматриваться следующие меры:

1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;

2) упрощенные способы ведения бухучета, включая упрощенную бухгалтерскую отчетность;

3) упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;

4) упрощенный порядок составления статистической отчетности;

5) льготный порядок расчетов за государственное и муниципальное имущество, приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства;

6) особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд;

7) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении госконтроля (надзора);

8) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

9) меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

10) иные меры, направленные на обеспечение реализации целей и принципов данного закона.

Кроме того, данным законом предусмотрено несколько форм поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства государственными органами и органами местного самоуправления.

1) финансовая поддержка (ст. 17): может оказываться за счет средств бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру их поддержки;

2) имущественная поддержка (ст. 18): в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях в соответствии с федеральными, региональными и муниципальными программами и подпрограммами РФ. При этом имущество должно использоваться только по целевому назначению;

3) информационная поддержка (ст. 19): реализуется в виде создания федеральных, региональных и муниципальных информационных систем, официальных сайтов информационной поддержки малого и среднего предпринимательства в сети Интернет и информационно-телекоммуникационных сетей и обеспечения их функционирования в целях поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;

4) консультационная поддержка (ст. 20); может происходить в виде:

- создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства и оказывающих консультационные услуги субъектам малого и среднего предпринимательства, и обеспечения деятельности таких организаций;

- компенсации затрат, произведенных и документально подтвержденных данными субъектами, на оплату консультационных услуг.

Кроме того, Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» оговорены формы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в отдельных сферах деятельности:

- в сфере образования (ст. 21);

- в области инноваций и промышленного производства (ст. 22);

- в области ремесленной деятельности (ст. 23);

- в области внешнеэкономической деятельности (ст. 24);

- в области сельскохозяйственной деятельности (ст. 25).

С 1 июля 2016 г. вступает в силу новая статья 4.1 данного закона, согласно которой создается Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Компании и предпринимателей в данный реестр будет заносить Федеральная налоговая служба (ФНС) РФ на основании ЕГРЮЛ, Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) и представленной компаниями и индивидуальными предпринимателями в налоговые органы информации о среднесписочной численности работников и доходе за предшествующий календарный год. Реестр будет общедоступным — его разместят на официальном сайте ФНС РФ.

Одной из преференций для субъектов малого предпринимательства является право заключать срочные трудовые договоры.

В статье 59 Трудового кодекса Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ говорится, что с лицами, поступающими на работу к работодателям — субъектам малого предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей), численность работников которых не превышает 35 человек (а в сфере розничной торговли и бытового обслуживания — 20 человек), по соглашению сторон может заключаться срочный трудовой договор. Это преференция малому бизнесу, так как срочный договор может оформляться только в случаях, предусмотренных Трудовым кодексом, а по общему правилу с работником должен подписываться бессрочный трудовой договор.

Малый бизнес имеет право на применение специальных налоговых режимов.

Налоговым кодексом Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ предусмотрено пять специальных налоговых режимов, из них на субъектов малого предпринимательства непосредственно ориентированы три:

1. Упрощенная система налогообложения (УСН).

Применение УСН освобождает от уплаты НДС, налога на прибыль и налога на имущество (за некоторыми исключениями).



Перейти на данный специальный режим может компания, у которой за предыдущий год средняя численность сотрудников не превысила 100 человек (лимит малого бизнеса), а доходы за январь–сентябрь — 59,8 млн рублей (есть еще ряд критериев). Вновь созданная организация вправе применять данный специальный режим с момента своего создания, нужно только уведомить об этом инспекцию ФНС в течение 30 календарных дней с даты постановки на учет.

Ставки УСН разнятся в зависимости от выбранного объекта налогообложения: максимум 6% с доходов или 15% с доходов минус расходы. В регионах ставки могут быть ниже, например, в Калужской области законом от 29 сентября 2014 г. № 605-ОЗ для нескольких видов деятельности установлена ставка 5%.

Кроме того, для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН и занимающихся определёнными видами деятельности (производство пищевых продуктов, спортивных товаров, мебели, обуви, образование, строительство, транспорт и связь и др.), предусмотрен пониженный тариф страховых взносов на 2016 год — 20% вместо 30.

2. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД).

Применение ЕНВД также освобождает от уплаты НДС, налога на прибыль и налога на имущество (за рядом исключений).

Данный специальный режим может применяться только компаниями или ИП численностью до 100 человек.

Вводится он в регионе по решению представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов власти городов федерального значения (например, в Москве с 1 января 2014 г. ЕНВД не применяется, но работает в Подмоскovie).

ЕНВД возможен только в отношении определенных видов деятельности, перечисленных в Налоговом кодексе РФ.

Ставка — 15% величины вмененного дохода (в регионе может быть понижена до 7,5%).

3. Патентная система налогообложения (ПСН) — применяется только индивидуальными предпринимателями. Работая на патенте, предприниматель получает освобождение от уплаты НДС, налога на доходы физических лиц и налога на имущество (за некоторыми исключениями).

Субъектами малого и среднего предпринимательства может применяться и такой специальный налоговый режим, как единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), но только если они являются сельскохозяйственными товаропроизводителями.

В соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2008 г. № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», субъектам малого и среднего предпринимательства предоставлено преимущественное право на приобретение арендуемого ими регионального и муниципального имущества при его возмездном отчуждении по цене, равной его рыночной стоимости и определенной независимым оценщиком.

Для этого необходимо, чтобы:

- имущество по состоянию на 1 июля 2015 г. арендовалось непрерывно в течение двух и более лет;
- отсутствовала задолженность по арендной плате;
- имущество не было включено в специальный перечень.

Если компания не согласна с предложенной властями ценой выкупа, она вправе сама заказать оценщику оценку стоимости помещения и потребовать выкупа по установленной им стоимости.

Малый бизнес имеет право на 15% от общего объема госзакупок в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Статьей 30 данного закона на заказчиков возложена обязанность осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее чем 15% совокупного годового объема закупок. Кроме того, заказчик при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) вправе установить в извещении об осуществлении закупки требование к поставщику (подрядчику, исполнителю), не являющемуся субъектом малого или среднего предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа таких субъектов (организаций).

Малый бизнес должны исключить из планов проверок на три года.

Статьей 26.1 Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» предусмотрено, что с 1 января 2016 г. по 31 декабря 2018 г. не проводятся плановые проверки в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, отнесенных к субъектам малого предпринимательства.

Данный запрет не распространяется на лиц, которые:

- в течение последних трёх лет ранее привлекались к административной ответственности за грубое нарушение законодательства, или выносилось решение о приостановлении их деятельности, или аннулировалась лицензия;
- осуществляют деятельность в сферах здравоохранения, образования, социальной сфере, теплоснабжении, электроэнергетики, энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Малый бизнес вправе хранить в кассе любую сумму средств без ограничений

В пункте 2 Указания Банка России от 11 марта 2014 г. № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» определено, что субъекты малого предпринимательства и индивидуальные предприниматели могут не устанавливать лимит остатка наличных денег в кассе. Это означает, что в кассе предприятия можно держать любую сумму наличных денежных средств и необязательно отвозить ее в банк для зачисления на счет.

Достаточно существенные преференции предоставляются субъектам малого предпринимательства на региональ-



ном уровне. Рассмотрим их на примере города Москвы.

В этом субъекте РФ малые предприятия имеют льготы по налогу на имущество организаций, который, как известно, является региональным налогом. Статьей 4.1 Закона г. Москвы от 05.11.2003 № 64 «О налоге на имущество организаций» установлена льгота по налогу на имущество организаций в отношении недвижимости, налоговая база по которой определяется как кадастровая стоимость.

Налоговая база уменьшается на величину кадастровой стоимости 300 кв. м площади одного объекта по выбору организации при одновременном соблюдении следующих условий:

1) компания является субъектом малого предпринимательства;

2) состоит на учете в налоговых органах не менее чем 3 календарных года, предшествующих налоговому периоду, в котором налоговая база подлежит уменьшению;

3) за предшествующий налоговый период средняя численность работников компании не менее 10 человек, а сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) на одного работника не менее 2 млн. рублей.

Столичному малому бизнесу земля должна сдаваться в аренду на новый срок без торгов. Согласно Постановлению Правительства Москвы от 30 июня 2009 г. № 629-ПП «О порядке предоставления льгот по аренде земельных участков», занимаемые субъектами малого предпринимательства земельные участки предоставляются в аренду на новый срок без права капитального строительства без проведения торгов. При этом плата за право на заключение договора аренды не взимается.

Договоры аренды должны заключаться на максимально возможный срок в соответствии с действующим законодательством, при условии ежегодного подтверждения отнесения арендатора к категории микропредприятий или малых предприятий в соответствии с критериями, установленными Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

Малому бизнесу в г. Москве установлена льготная арендная ставка за нежилые помещения

Согласно п. 1 Постановления Правительства Москвы от 25.12.2012 № 800-ПП «О мерах имущественной поддержки субъектов малого предпринимательства, арендующих объекты нежилого фонда, находящиеся в имущественной казне города Москвы», субъектам малого предпринимательства, арендующим объекты нежилого фонда площадью до 300 кв. м, находящиеся в имущественной казне города Москвы, по действующим договорам аренды предоставляется имущественная поддержка в виде ставки арендной платы в размере 3 500 рублей за кв. м в год. Данная льгота действует до 1 июля 2016 года.

Часть мер по поддержке малого бизнеса находится в данный момент в стадии обсуждения и принятия. В частности, малый бизнес за первое нарушение предлагается только предупреждать и не штрафовать. Это предусмотрено проектом Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования процедур привлечения к ответственности субъектов малого и среднего предпринимательства за впервые совершенные правонарушения и исключения проведения необоснованных проверок на основании анонимных обращений».

Проект федерального закона направлен на защиту прав субъектов малого и среднего предпринимательства за впервые совершенные правонарушения и исключения проведения необоснованных проверок на основании анонимных обращений.

Предполагается, что инспектор надзорного органа при первичном выявлении правонарушения должен вынести только предупреждение и предписание устранить соответствующие нарушения, а не налагать штраф.

Авторы законопроекта полагают, что широкое применение надзорными органами принципа первоначального предупреждения может существенно снизить административную нагрузку на предпринимателей и даст возможность устранить нарушения без выплаты штрафа, размеры которого, как правило, наносят серьезный ущерб малому бизнесу.

В то же время необходимо отметить, что отдельные меры, принятые в сфере экономической и социальной политики в последние годы, не учитывали интересы малых и средних предприятий. Среди таких мер — отмена льготы по налогу на имущество организаций для плательщиков специальных налоговых режимов, введение торгового сбора, произвольные изменения схем размещения нестационарных торговых объектов в отдельных субъектах Российской Федерации, влекущие сокращение количества таких объектов, и ряд других.

Более того, система административно-правового регулирования в отдельных отраслях и сферах остается недружественной по отношению к небольшим организациям и не учитывает специфику ведения предпринимательской деятельности в рамках малых форм хозяйствования. В сочетании с высоким уровнем фискальной нагрузки данные обстоятельства не позволяют малым предприятиям, находящимся на начальных этапах деятельности, увеличить рынок сбыта продукции, повысить доходность бизнеса и таким образом обеспечить переход компании из микробизнеса в малый или средний бизнес.

Недостаточное внимание к специфике деятельности малого и среднего бизнеса при проектировании и реализации регуляторных решений снижает уровень доверия предпринимателей к государству, создает дополнительные стимулы к уходу бизнеса в теневой сектор экономики, нивелирует положительные эффекты от реализации мер государственной поддержки.

В связи с этим в Министерством экономического развития РФ разработан проект и внесен на рассмотрение Правительства проект «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (далее — Стратегия) [8].

Стратегия разработана во исполнение решений, принятых на Государственном совете РФ по вопросам развития малого и среднего бизнеса, состоявшемся в апреле 2015 года.

Подготовленный документ — это обобщение предложений и идей по мерам развития малых и средних предприятий, своего рода воплощение запроса от предпринимательского сообщества на изменения в сфере регулирования и поддержки предпринимательской деятельности.

В декабре 2015 года проект Стратегии рассматривался на заседании Правительственной комиссии по вопросам



конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства, по результатам которого принято решение детализировать Стратегию — определить конкретные шаги по поддержке малых и средних компаний на ближайшие два года и увязать их в детальный план мероприятий.

Доработанная стратегия включает план мероприятий на период 2016-2017 годов. В частности, предусмотрены меры и мероприятия по поддержке малого и среднего предпринимательства по ряду направлений:

- единый центр поддержки малого и среднего предпринимательства;
- рыночные ниши для бизнеса;
- технологическое развитие;
- доступное финансирование;
- предсказуемая фискальная политика;
- высокое качество государственного регулирования;
- территориальное развитие;
- квалифицированные кадры.

Существенные меры по государственной поддержке малого и среднего бизнеса предусмотрены и в антикризис-

ном плане Правительства РФ на 2016 год. Этому в плане посвящены 22 пункта из 120.

В частности, во втором полугодии 2016 года планируется увеличение с 60 до 120 млн. рублей в год пороговые размеры дохода для применения упрощённой системы налогообложения, то есть большое количество фирм сможет использовать упрощённое администрирование и сократить налоговую нагрузку.

Кроме того, план предусматривает очередное продление применения единого налога на вмененный доход, на этот раз до 2020 года. Незарегистрированным предпринимателям, работающим «всерую», к концу 2016 года дадут налоговые каникулы на три года, если они уведомят о ведении предпринимательской деятельности.

Антикризисный план также содержит меры, стимулирующие кредитование инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса, и целый ряд других мер.

Всё это должно способствовать не только сохранению, но и наращиванию потенциала отечественного малого и среднего бизнеса в сегодняшних условиях.

Список литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2015) // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс».
2. О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства. Указ Президента РФ от 5 июня 2015 г. № 287 // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс».
3. О Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства. Постановление Правительства РФ от 17 марта 2008 г. № 178 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 23.07.2012) // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс».
4. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Постановление Правительства РФ от 13 июля 2015 г. № 702 // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс».
5. Заседание Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса // Официальный портал Президента России. URL: <http://www.kremlin.ru/events/state-council/49214> (дата обращения: 28.02.2016).
6. Ковальчук Н.Б. Механизм частно-государственного партнёрства во взаимодействии бизнеса и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования (на примере Калужской области) // Вестник университета (Государственный университет управления). — 2010. — № 19.
7. Николаенко Ю. Актуальные направления для малого бизнеса в России в 2015-2016 годах // Бизнес-портал «Фабрика манийке-ров». URL: <http://money.makerfactory.ru/biznes-idei/aktualnye-napravleniya-maloga-biznesa-2015/> (дата обращения: 28.02.2016).
8. Проект Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depMB/2016040203> (дата обращения: 28.02.2016).
9. Сайт АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». URL: <http://www.acgrf.ru/about/> (дата обращения: 28.02.2016).
10. Фомичёв О. Каждый четвёртый работник занят в секторе МСП // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/press/interview/20160224> (дата обращения: 28.02.2016).



*Тарасова И.В., к.э.н.
заведующий кафедрой «Экономика»
Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Tarasova I.V., PhD
head of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

ВОПРОСЫ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

ISSUES OF QUALITY INFORMATION SUPPORT OF ECONOMIC ANALYSIS

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы качества информационного обеспечения экономического анализа. Экономический анализ становится сегодня условием цивилизованных отношений в бизнесе, основой надежной и всесторонней обоснованности управленческих решений.

Ключевые слова: экономический анализ, управленческие решения, финансовая отчетность

Abstract: This article discusses the problem of quality of information for economic analysis. The economic analysis is now a condition of civilized relations in business, the foundation of reliable and comprehensive justification of management decisions.

Keywords: economic analysis, management decisions, financial statements

Экономический анализ становится сегодня условием цивилизованных отношений в бизнесе, основой надежной и всесторонней обоснованности управленческих решений на всех уровнях и во всех субъектах хозяйствования, включая и отношения субъектов хозяйствования с органами власти, которые представляют государственные интересы. Сегодня руководитель предприятия не может рассчитывать только на свою интуицию – управленческие решения и действия должны быть основаны на точных расчетах, глубоко, всестороннем анализе. Ни одно организационное, техническое и технологическое решение или мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Тем более что в экономических службах современных предприятий расширяется использование экономико-математического аппарата, новейших программных продуктов, компьютерной техники, информационных баз данных, справочно-поисковых информационных систем. Эффективное функционирование организации предопределяется оптимизацией ее структуры и деятельности сегментов, что в свою очередь требует совершенствования учетно-аналитической подсистемы, системы внутрифирменного контроля и т.д.[4]

Специалистам, занимающимся обоснованием различных управленческих решений, требуется достоверная детализированная бухгалтерская, статистическая и коммерческая информация о производственных и финансово-инвестиционных процессах в организации, сфере деятельности, регио-

не. На рисунке представлена схема источников информации для экономического анализа. Основными источниками внутрифирменной информации для экономического анализа выступают данные бухгалтерского учета. Автоматизация бухгалтерского учета создала достаточно прочную техническую базу для развития аналитических исследований. Внедрение и развитие базовых средств сбора, обработки, хранения и представления учетных данных позволяют создать на предприятиях и в организациях хранилища ретроспективной информации по самому широкому кругу социально-экономических показателей, которые могут и должны стать базой для научного исследования, обоснования и анализа бизнес-планов развития, прогнозирования финансовых показателей, оценки имущественных, кредитных и рыночных рисков, анализа платежеспособности и устойчивости бизнеса в настоящем и обозримом будущем.

Однако препятствием к получению достоверной оценки финансового положения и формированию обоснованных прогнозов развития предприятия может стать качество информационной базы.

Дискуссии о достоверности и прозрачности финансовой отчетности в последние годы стали одной из наиболее острых и актуальных проблем, которые активно обсуждаются в политических и деловых кругах, на профессиональных форумах, на страницах профессиональных газет и журналов.

Анализ состояния бухгалтерской отчетности, поступающей в органы государственной статистики, позволяет сле-



лать вывод о том, что уровень постановки бухгалтерского учета на многих предприятиях и организациях, и особенно в малом предпринимательстве и сельском хозяйстве, довольно низкий [1]. Основными причинами сложившегося положения являются процессы затянувшегося переходного периода и их последствия.

Во-первых, резкое увеличение числа хозяйствующих субъектов потребовало значительно большего числа бухгалтерских работников, особенно практиков, умеющих работать самостоятельно. Численный состав бухгалтерских работников за эти годы значительно вырос, однако уровень квалификации многих из них оказался невысоким и в течение многих лет не повышался. Хотя действующая система бухгалтерского учета постоянно меняется.

Во-вторых, недостаточно высокий уровень профессиональной подготовки бухгалтерских кадров. Такие специалисты чаще всего востребованы в малом бизнесе, и при незначительном количестве однотипных бухгалтерских операций, отсутствии на предприятии основных средств они не имеют

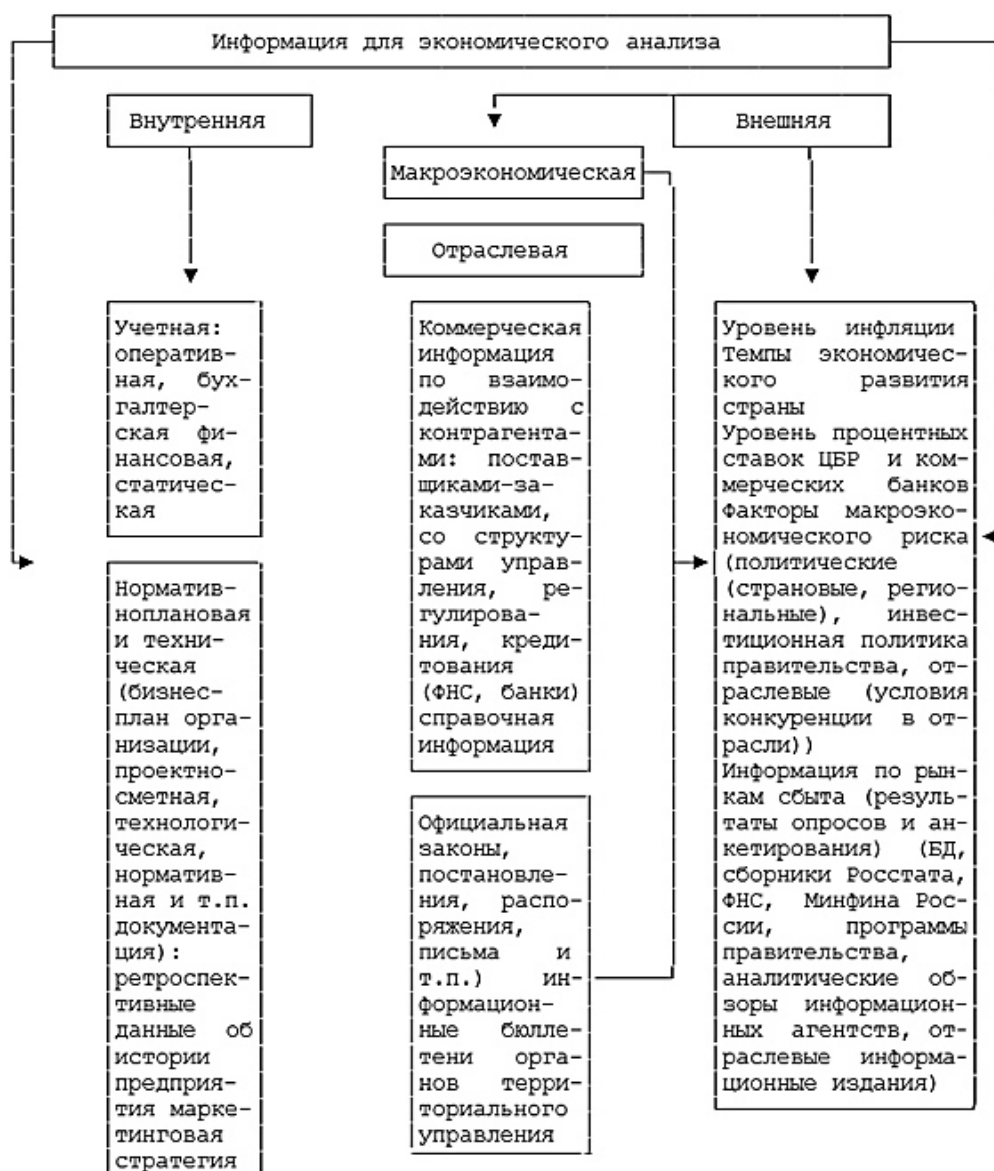
возможности получить достаточного практического опыта.

В-третьих, сегодня отсутствует регулярный контроль за состоянием бухгалтерского учета со стороны вышестоящих органов и организаций. До реорганизации, превращения в агентства и ликвидации многих министерств и ведомств вышестоящие организации осуществляли по вертикали регулярный контроль за состоянием бухгалтерского учета в подведомственных предприятиях и организациях.

С началом перестройки ведомственный контроль постепенно был упразднен, а основные функции органов государственной статистики из учетно-контролирующих превратились в информационные.

Перечислим типовые ошибки, выявленные при обработке информации бухгалтерской отчетности:

- представленные формы отчетности составлены без соответствия положениям по ведению бухгалтерского учета;
- имеются арифметические ошибки (итоги разделов не равны сумме входящих статей или итог актива не равен итогу пассива);





- отчеты по разным формам составлены в разных единицах измерения или по разной учетной политике;

- статьи баланса заполняются отрицательными суммами там, где это не предусмотрено методологией бухгалтерского учета;

- нарушение порядка внесения исправлений при обнаружении ошибок в бухгалтерском учете и отчетности;

- бухгалтерский отчет составлен без данных за соответствующий период прошлого года, что нарушает принцип сопоставимости бухгалтерской отчетности. Отсутствие данных прошлых лет часто связано с утратой отчетности, а иногда и первичной бухгалтерской документации в организации, что происходит чаще всего при смене собственника предприятия или из-за высокой текучести бухгалтерских кадров, особенно в малых предприятиях. Иногда руководство находит экземпляры бухгалтерских отчетов своей организации в динамике только в статистических либо налоговых органах.

Бухгалтерские службы 60% крупных и средних организаций не составляют пояснительной записки к годовому бухгалтерскому отчету.

Распространенными ошибками, нарушающими принципы достоверности и существенности бухгалтерской отчетности, можно назвать:

- необоснованное завышение сумм, указанных по строке «Прочие» во всех формах годовой бухгалтерской отчетности, что искажает как структурные характеристики, так и расчетные коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость и платежеспособность организаций;

- ошибки учета основных средств;

- искажения и формальный подход в составлении отчетов «Отчет об изменениях капитала», «Отчет о движении денежных средств»;

- отражение информации по инвестиционной и финансовой деятельности в разделе по текущей деятельности в отчете о движении денежных средств;

- неверное распределение прочих доходов и расходов;

- отражение малыми предприятиями наценки вместо товарооборота по строке «Выручка от продаж» (если учесть, что на долю малых предприятий в торговле приходится 40%, то данное искажение существенно влияет на достоверность как сводной, так и первичной бухгалтерской отчетности, снижает эффективность анализа показателей рентабельности).

Очень низкий уровень бухгалтерского учета в сельской местности. В среднем с ошибками поступает около 70% годовых бухгалтерских отчетов сельскохозяйственных организаций. Ошибки чаще всего выявляются при сопоставлении с данными специализированных статистических отчетов. Наиболее грубые из них - ошибки учета основных средств, методология которого за последние годы претерпела немало изменений. Нарушения допускаются при отнесении амортизируемого имущества к определенным амортизационным группам, использовании нелинейных способов начисления амортизации, инвентаризационном учете основных средств, применении правил переоценки их балансовой стоимости.

Потребность во внутреннем контроле возникает на крупных предприятиях в связи с тем, что высшее руководство не занимается повседневным контролем деятельности организации и низших управленческих структур. Внутренний контроль дает информацию об этой деятельности и

подтверждает достоверность отчетов менеджеров.[3]

В последние годы финансовый учет и формирование бухгалтерской отчетности претерпевают все большие изменения как количественного, так и качественного характера. Вводимые новации в бухгалтерской отчетности применительно к требованиям международных стандартов финансовой отчетности вызывают много вопросов у специалистов.

Во-первых, предприятия и организации имеют право самостоятельного формирования отчетности, т.е. включать (исключать) в формы из типовой отчетности дополнительные строки и графы, если это позволяет более полно понять содержание их экономической деятельности. Однако это право до сих пор остается невостребованным, и в этой связи бухгалтерско-финансовым службам организаций следует более творчески подходить к составлению форм отчетности.

Во-вторых, любой субъект хозяйственной деятельности, заинтересованный в успешном развитии, должен использовать отчетность как способ доказательства своей надежности в качестве партнера, чтобы максимально привлечь потенциальных клиентов и поставщиков. В этой связи очень важно, чтобы руководители и специалисты организаций умели «читать» отчетность, т.е. делать оценку имущественного положения и финансового состояния партнера по ее данным. В этом случае финансовая отчетность позволяет снизить риск принимаемого решения, становясь источником информации при заключении договоров и выборе системы расчетов с партнерами.

Действующий сегодня отчет о прибылях и убытках значительно упрощен: отсутствует детализация выручки и затрат по видам деятельности, отменено деление прочих доходов и расходов. Однако Минфином России рекомендована необходимость раскрытия этих позиций в сегментарной отчетности, которая, как правило, включается в пояснения и дополнения к формам отчетности. Сегментарная отчетность более полно раскрывает значимость разных направлений деятельности, влияние структурных сдвигов на финансовые результаты деятельности организации и тенденции изменения ассортиментных программ производства. В пояснениях к отчету о прибылях и убытках для привлечения клиентов могут быть приведены данные о дебиторской задолженности и условиях предоставления отсрочки платежей клиентам, о системе скидок, в том числе и по разным сегментам.

В-третьих, информация о капитале организации и пояснения к ней могут способствовать повышению инвестиционной привлекательности, характеризуют финансовую устойчивость, прирост балансовой стоимости акций (долей) и текущую доходность капитала, что становится важным условием минимизации вложений в данную организацию.

Представленные данные о структуре обязательств организации активно востребованы финансово-кредитными учреждениями и партнерами, которые должны принимать решения о предоставлении кредитов, займов и отсрочке платежей.

Особое значение имеют данные дополнений и пояснений к отчетности для оценки компаний при их реорганизации. Развитие корпоративного предпринимательства и формирование консолидированной финансовой отчетности требуют значительного увеличения системы пояснений, поскольку консолидация отчетности подразумевает не простую сумму результатов деятельности группы компа-



ний, и в пояснениях необходимо отразить бизнес-процесс, его структуру и участие в нем отдельных предприятий, особенно это касается корпоративных структур вертикального типа. Для руководства организации пояснения к отчетности должны показать различия темпов изменения и объемов данных по корпоративной структуре в целом и по отдельным предприятиям, входящим в ее состав. Это важно при анализе финансовых результатов и капитала.

Таким образом, данные финансовой отчетности становятся аргументом в диалогах при принятии важных экономических решений [2]. Но это предполагает, что руко-

водители и специалисты финансово-бухгалтерских служб должны стремиться к повышению информативности и аналитических возможностей финансовой отчетности, что подразумевает расширение пояснений и дополнений к формам отчетности, предоставляющих не только количественные, но и качественные характеристики. Объективная необходимость пояснений и дополнений к отчетности проявляется в процессе анализа отчетных данных, когда необходимо разяснить причины, в результате которых изменились финансовые показатели, их случайность, устойчивость и возможность регулирования.

Список литературы

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Т.В. Зубкова, И.В. Павлова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.
2. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности. - М. Омега-Л, 2009.
3. Тарасова И.В. Организация внутреннего аудита системы управленческого учета на предприятии // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов/ С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. - Тула, 2015. - с. 41-44.
4. Тарасова И.В. Управленческий учет как неотъемлемая часть внутреннего контроля и аудита предприятия // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2015. № 6/2015, с. 78-71.

УДК 336.6

*Фейгельман Н.В.
ст. преподаватель кафедры «Экономика»
Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Feigelman N.V.,
senior teacher of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ THEORETICAL FOUNDATIONS CAPITALIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF RESTRUCTURING

Аннотация: Показана актуальность реструктуризации в предпринимательской среде. Рассмотрены подходы к определению и типологии реструктуризации предприятия, уточнены термины «реструктуризация предприятия», «рыночная капитализация предприятия».

Ключевые слова: реструктуризация предприятия, рыночная капитализация, формы и методы реструктуризации.

Abstract: The urgent need for restructuring in the enterprise environment. The approaches to the definition and typology of enterprise restructuring, the terms «enterprise restructuring» refined, «the market capitalization of the company.»

Keywords: restructuring of companies, market capitalization, forms and methods of restructuring.

В настоящее время одним из самых актуальных вопросов в предпринимательской среде является рост рыночной капитализации, что предполагает возможности последующего развития и повышение устойчивости бизнеса, в том числе защиту от поглощений, рост кредитоспособности,

привлечение инвестиций, возможности участия в государственно-ориентированных программах. В качестве одного из методов повышения рыночной капитализации традиционно используется реструктуризация.

Исследование теоретической разработанности сущности



реструктуризации в трудах ученых экономистов выявило два направления взглядов на этот вопрос: первое — обязательное наличие кардинального изменения структуры предприятия; второе — любые изменения, повышающие эффективность деятельности предприятия. При этом оба направления ставят целью качественное улучшение деятельности предприятия, на основании чего можно выделить суть реструктуризации: реструктуризация — это непрерывный процесс комплексных мероприятий в отношении любого аспекта производственно-хозяйственной деятельности, который позитивно влияет на стратегическое положение предприятия в долгосрочной перспективе в условиях конкурентной среды.

Для эффективного проведения реструктуризации необходима разработка комплексной программы, обеспечивающей учет результатов предварительного анализа и формирующей систему целей и задач, а также определяющей механизмы и условия достижения поставленных целей, описывающей характеристики мероприятий и схемы планирования ресурсов для их осуществления.[2]

Капитализация — одно из немногих экономических явлений, к которым проявляется чрезвычайно высокий интерес на практике и которое до последнего времени крайне недостаточно исследовано в отечественной экономической литературе. В большинстве исследований капитализация рассматривается с позиции наращивания собственного капитала компании.

Экономический механизм реструктуризации промышленных предприятий в системе управления капитализацией — это структурное изменение бизнеса посредством применения разработанных методических подходов к реструктуризации предприятий, включающие поэтапное формирование корпоративной системы управления, которая позволяет увеличить потенциала предприятия в условиях микро- и макроэкономической динамики, обеспечивая устойчивое экономическое развитие.[1]

Промышленное предприятие должно непрерывно наращивать потенциал в виде совершенствования качества долгосрочных (внеоборотных) активов, которые способны приносить экономическую выгоду с целью повышения его капитализации. Соответственно необходимы постоянные инвестиции в новые технологии, современное оборудование, оптимизацию производственных процессов. В качестве источника формирования долгосрочных активов служат собственные и заемные средства, при этом оптимальной структурой капитала является соотношение, когда капитализация (увеличение внеоборотных активов) профинансирована за счет собственных средств. В свою очередь, в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности, предприятие должно постоянно осуществлять управление капитализацией. При этом, управление показателем «нераспределенная прибыль» осуществляется непосредственно в процессе текущей деятельности; обеспечение оптимального источника финансирования (в виде собственного капитала или заемных средств) относится к финансовой деятельности; стабилизация структуры капитала и повышение качества внеоборотных активов — инвестиционная деятельность.

Эксперты отмечают, что комплексную стратегическую реструктуризацию в России обычно не проводят. Одни

компании настроены на реструктуризацию финансовых функций, другие — на управление рабочим капиталом или налоговое планирование. Полномасштабная реструктуризация огромного сектора или крупной компании, которая готовится и выстраивается для листинга, для привлечения финансирования, занимает порядка одного-двух лет. Поэтому компании, как правило, проводят реструктуризацию фрагментарно: выбирают одно направление и по нему проводят проект. [3].

В экономической теории и практике разработано большое количество различных систем управления, использование которых направлено на повышение эффективности деятельности предприятия. Наиболее эффективным способом наращивания капитализации промышленного предприятия является реструктуризация бизнеса в целях выхода на биржевой рынок (IPO), т.к. подготовка предприятия к IPO имеет стратегическое значение в процессе создания стоимости на долгосрочную перспективу. Это обусловлено тем, что приобретая статус публичной компании, прежде всего предприятие проходит эволюцию своего развития: повышает уровень качества выпускаемой продукции, уровень управления, прозрачности, открытости, уровень взаимоотношения с заинтересованными лицами.

Анализ проведенных исследований в этой области показал, что реструктуризация с целью выхода на IPO стимулирует предприятие на проведение комплекса мероприятий, которые не только делают прозрачной структуру управления, увеличивая при этом скорость принятия решений, но и повышают эффективность, имеющую финансовое выражение деятельности всех элементов бизнеса хозяйствующего субъекта. Изменение капитализации после осуществления мероприятий по реструктуризации представлено принципом соотношения полной стоимости бизнеса и акционерной стоимости компании. Динамические изменения соотношения элементов являются критериями оценки инвестиционной привлекательности бизнеса на открытом рынке:

- общее увеличение акционерной стоимости компании за счет повышения эффективности деятельности предприятия и эмиссии акций;
- изменение соотношение стоимости долгового капитала и акционерной стоимости в части увеличения акционерной стоимости за счет сокращения доли долгового капитала;
- за счет увеличения собственного капитала появляется источник финансирования материальных активов;
- посредством повышения эффективности деятельности происходит увеличение чистого оборотного капитала.

На сегодняшний день международная практика и опыт проведения реструктуризации в России свидетельствуют о том, что реструктуризация — это одна из сложнейших управленческих задач. Она не является единовременным изменением в структуре капитала или в производстве. Это процесс, который должен учитывать множество ограничений и специфику той компании, в которой он проводится. Следовательно, проводить его необходимо, уже имея четкие цели, концепцию реструктуризации, понимание каждого из ее этапов и методов, с помощью которых необходимо действовать.



Список литературы

1. Козырь Н.С. Проблемы подготовки информационной базы для целей реструктуризации промышленных предприятий / Экономическое развитие России в условиях мирового финансового кризиса. Под ред. проф. М.Б. Щепкина. — Краснодар: КубГТУ. — 2009. — 0,3 п.л.
2. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий : учебное пособие / Е.М. Королькова. — Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 80 с.
3. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>

УДК 330.35

Худы-ХискиДорота
доктор экономики, профессор. Академия Яна Длugoша
Член PAN (Польской академии наук) в г. Кракове
г. Ченстохов, Польша,
e-mail: nir@universitys.ru

DorotaChudy-Hyski
doctor of Economics, Professor. Academy Of Jan Dlugosz
Member of PAN (Polish Academy of Sciences) in Krakow
Czestochowa, Poland
e-mail: nir@universitys.ru

Крутиков В.К., д.э.н., профессор,
проректор по научно-методической работе
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: nir@universitys.ru

Krutikov V.K., d.e.n., Professor,
Vice-rector on scientific-methodical work
Institute of Management, Business and Technology
Kaluga, Russia
e-mail: nir@universitys.ru

Дорожкина Т.В., к.э.н.
доцент кафедры менеджмента
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: nir@universitys.ru

Dorozhkina T.V., k.e.n.
associate Professor of management
Institute of Management, Business and Technology
Kaluga, Russia
e-mail: nir@universitys.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ INFORMATION TECHNOLOGY AND INNOVATION DEVELOPMENT: NATIONAL AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

Аннотация: В статье анализируется опыт Китайской народной республики по формированию системы противодействия современным негативным последствиям снижения темпов экономического роста, достижения прорыва в урегулировании сложных проблем развития, повышения международной конкуренции, путем повышения темпов слияния информатизации и индустриализации. Решаемая задача стала в настоящее время центральной и приоритетной для страны. Опыт китайских партнеров следует учитывать при проведении реформ отечественной экономики.

Ключевые слова: инвестиции в инновации; внешние и внутренние угрозы; китайский опыт развития; информатизация и индустриализация; Интернет-экономика.

Annotation: The article analyzes the experience of the people's Republic of China on formation of modern system of combating the negative effects of the slowdown in economic growth, achieve a breakthrough in resolving the complex problems of development, increasing international competition, by increasing the rate of fusion of Informatization and industrialization. Solvable problem became the Central priority for the country. The experience of Chinese partners should consider when implementing reforms of the domestic economy.

Keywords: investing in innovation; external and internal threats; the Chinese experience of development; Informatization and industrialization; the Internet economy.

По оценке ведущих экспертов, информационные технологии в последние десятилетия становятся основной платформой инновационного развития.

Более того, генеральный директор ПАО Российская венчурная компания (РВК) И. Агамирзян уверен, что важ-

ность информационных технологий в современной экономике недооценена, так как, в настоящее время нет ни одной области экономики, которая в той или иной форме не использует информационные технологии.[10].

Современная медицина - это современные компью-



теры, современные производственные линии - это специализированные системы управления проектированием для производства, которые стали для новой экономики такой же платформой, как было машиностроение для индустриальной экономики.

Это приводит к необыкновенно важному сдвигу в формировании центров добавленной стоимости. Если в традиционной индустриальной экономике центр добавленной стоимости был в производстве, то в современной экономике - в разработке, инжиниринге и дизайне. И это хорошо отражается в последних трендах, демонстрирующих, что это другая индустриализация по сравнению с той, что была в XX веке, так как центр добавленной стоимости здесь перемещается в сторону разработки и инжиниринга автоматизированных производств.

Экономика знаний выступает в роли основного драйвера и стимула современного экономического развития в отраслях и регионах, а проблема создания высокопроизводительных рабочих мест, непосредственно связана с этой экономикой.

Между тем, результаты проведенных исследований, свидетельствуют, что пока только 15% работодателей, считают, что новейшие цифровые технологии являются важным инструментом коллективной работы и фактором роста вовлеченности сотрудников в рабочие, творческие инициативы. А эпоха цифровых технологий и «онлайн» обратной связи свидетельствует, что сотрудники хотят вести конструктивный, постоянный диалог с руководством, и другими заинтересованными сторонами, по проблемам производительности труда, современным тенденциям развития бизнеса, своей роли в происходящих процессах. [4,5.]

Сегодня ведущими специалистами разных стран мира, ведется активное обсуждение направлений и принципов формирования новой индустриализации, а также алгоритмов их реализации.

Показательным наглядным примером служит процесс развития китайской индустриальной экономики, которая сейчас стремительно эволюционирует, двигаясь в направлении более прогрессивных форм, более сложного разделения труда и более рациональных структур.

Даже на фоне эскалации последствий глобальных кризисных явлений, в китайской экономике наблюдается стабильный прирост, достигнуты существенные сдвиги в проведении реформ, затрагивающих важнейшие области. Рост неразрывно связан с процессом непрерывных технических инноваций и реструктуризации производства. Страна и в течение последних пяти лет, сохраняет среднегодовой рост ВВП до 8%. Для сравнения, темпы роста экономики Бразилии и Индии, за этот же период, имеют показатель, около 3%, снизившись с 7,5% и 10,5%, соответственно. Прошедший, 2015 год, завершился с показателем роста ВВП, около 7%. [2,3.]

Руководство КНР определяет составляющие успеха наличием духа «вколачивания гвоздей», который проявляется в следующем поведении. Определив задачу, следует шаг за шагом идти вперед и добиваться успеха в процессе реальной практической работы (что образно напоминает вколачивание гвоздей). При этом не следует проявлять торопливость, а обеспечивать стабильность процесса.

Важен конечный результат реформ, которые имеют смысл лишь в том случае если они: ведут к росту производства; повышают жизненный уровень народа; умножают совокупную мощь государства.

В связи с изложенным, руководством КНР поставлена цель перед чиновниками, представителями бизнеса и населением стать «мировой лабораторией», начиная с осуществления промышленной революции, которая позволит стать лидерами в сфере передовых технологий и производственных отраслях. Обеспечить прорыв призваны инвестиции в дорогостоящую и высоко рисковую работу по разработке и освоению новых и высоких технологий на местах. [7-9.]

Показательно, что в 1998 США контролировали 25% рынка мирового «хайтека», а Китай — 10%. Теперь доля Китая превосходит долю США более, чем в два раза. 15 лет назад Китай был четырнадцатым по количеству научных публикаций. Теперь ожидается, что он обойдет, США и станет первым. Одним из подтверждений является показатель количества докторских степеней в технических науках, который в Китае удвоился в последние годы, обогнав США. По данным Международного валютного фонда, еще в 2014 году, Китай обогнал США по размерам ВВП. КНР занимает первое место в мире по экспорту. Из десяти товаров, производимых в мире, как минимум один — китайский. Страна по праву считается «мировым заводом». Одновременно, крупнейшие китайские компании поднялись до мирового уровня, особенно в сфере высоких технологий, таких как электроника и информационная техника. [3, 9.]

Одним из эффективных способов противодействия современным негативным последствиям снижения темпов экономического роста, достижения прорыва в урегулировании сложных проблем развития, повышения международной конкуренции выступает наращивание в Китае темпов слияния информатизации и индустриализации.

Задача скорейшего слияния информатизации и индустриализации в последнее время становится центральной и приоритетной для специалистов.

Основные результаты соответствующей политики уже проявились на следующих направлениях:

Возникают новые методы управления и коммерческие модели в области сетевой инфраструктуры.

Нарастают темпы модернизации традиционных отраслей на основе продвижения информации, в результате повысился коэффициент распространения исследовательского оборудования на крупных промышленных предприятиях. Коэффициент такого оборудования, а также предназначенного для разработок и проектирования с использованием цифровых технологий достиг 54%.

Услуги, напрямую связанные с производством, включающие обслуживание программного обеспечения, информационное обслуживание, облачные вычисления и Большие данные, стремительно развиваются.

Интеллектуальные технологии стали широко распространяться в сфере народного благосостояния, таким образом, появились интеллектуальный транспорт и интеллектуальная медицина, происходит информатизация образования.

Углубляя взаимодействие информатизации и индустриализации, Китай в последние годы разворачивает различ-



ные программы по распространению широкополосного Интернет-доступа на территории страны, содействует продвижению комплексного широкополосного канала передачи данных.

Доля охваченных широкополосным Интернетом городов и административных деревень составила, соответственно, 100% и 93,5%.

Быстрыми темпами развивается и автомобильный интернет. В будущем автомобиль станет разбрызгивающим по дорогам интеллектуальным терминалом. [1.]

Показательна динамика развития Интернета в Китае. Аудитория пользователей Интернетом в стране за двадцать лет значительно увеличилась, и в настоящее время составляет 600 млн. человек. Произошел и бурный подъем интернет - компаний. Достаточно показательно, что из десяти сильнейших компаний мира – четыре компании китайские. В складывающейся ситуации, быстрое развитие получили сетевые технологии с широким использованием инноваций, что, в свою очередь, стало важным стимулом потребления и спроса.

Доля интернет - экономики в ВВП Китая постоянно растет, в 2014 г. Она достигла 7%, опередив по этому показателю США.

С начала 2015 года правительство Китая опубликовало ряд политических документов, связанных с новым планом, получившим название «Интернет +». Среди представленных программ, следует привести следующие документы: «Руководящее мнение об активном продвижении «Интернет плюс», «Руководящее мнение об ускорении процесса широкополосного доступа в Интернет и снижении оплаты», «Руководящее мнение об стимулировании развития облачных вычислений», «Программа действий по стимулированию больших данных» и т.д.

Правительством, кроме того, разработан план высшего уровня для выявления роли «Интернет+» в скоординированном развитии общества и экономики.

На базе принятых официальных документов проводится совершенствование и реконструкция промышленных предприятий, использующих новые технологии, такие как большие данные, облачные вычисления, мобильный Интернет.

По мнению китайских экспертов, значение Интернета для реконструкции экономики можно сравнивать со значением промышленной революции. Китай в настоящее время находится в беспрецедентной ситуации глобальной индустриальной конкуренции. При этом, учитывая развитие мобильного Интернета, одновременно с традиционными отраслями индустрии, КНР имеет серьезные преимущества опережающего развития.

Не случайно председатель КНР Си Цзиньпин сформулировал следующую мысль: «Наша цель, чтобы достижения развития Интернета служили более чем 1,3 млрд. китайцев и приносили благо народам других стран».

Представители органов власти Китая объективно оценивают существующие проблемы. Имеется разрыв между богатыми и бедными, который повлек за собой несбалансированное размещение сетевых ресурсов, по причине невысокого уровня инфраструктуры, доходов и образования жителей в экономически бедных районах. На этих депрессивных территориях Интернет используется недостаточно широко.

Разные группы населения различаются по способности получения информации, разница из-за цифровых технологий создала новое неравенство в сфере богатства и власти, что мешает созданию справедливого общественного порядка.

Решая проблемные вопросы, китайское правительство начало реализовать стратегию «широкополосный Китай», направляя усилия на преодоление разницы между городом и деревней. Поставлена задача обеспечения к 2020 году широкополосной сетью всех административных деревень страны. Решение задачи подкреплено необходимыми капиталовложениями.

Китай, развивая интернет-экономику, демонстрирует свою открытость, и активно сотрудничает со странами всего мира. Показательно, что используя Интернет китайские ИТ-компании, такие как «Алибаба» и «Синьлан» приступили к размещению своих акций на американской бирже Насдак.

Представляется, что опыт развития Китайской народной республики будет полезен для развития современной отечественной интернет – экономики, и активизации современного процесса слияния российской информатизации и индустриализации.

Список литературы

1. Ван Чжэн. Обновляясь, сохранить рост. // Китай. - №3 (113). 2015. С.32.
2. Линь Ифу. Китайская экономика по-прежнему обладает потенциалом быстрого роста // Китай. 2013. - №9(95). С. 5.
3. Овчинников В. Слагаемые успеха китайских реформ // Китай. - 2012. - №10(84). С. 23.
4. Сухарев О.С. Управление знаниями, информация и экономический рост. Проблемы теории и практики управления. - 2015, - №1(ч.1), №7(ч.2).
5. Сухарев О.С. Экономическая динамика и мотивы развития. // Экономист, - 2015, №11.
6. ЧжунХэ. Новая эпоха Интернет-экономики // Китай. - №2016. - 1 (123). С.42.
7. ЧунЯту Вездесущие «made in China» // Китай. - 2013. - №9 (95). С.39
8. ЧэньНань. Новый бум покупки европейских предприятий // Китай. - 2012. - №4. С.35.
9. Шаньшань Ю. Динамичное развитие внешних инвестиций Китая // Китай. - 2014. - №2(100). - С.27-28.
10. Агамирзян И. генеральный директор ПАО Российская венчурная компания (РВК). Интервью. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rusvk.livejournal.com/79262.html>.



УДК 339.1.5

Тимуш Л.Г.
к.т.н., доцент, доцент кафедры товароведения и
экспертизы товаров, РЭУ им. В.Г. Плеханова,
филиал: Саратовский социально-экономический
университет, г. Саратов, Россия,
e-mail: timushlg@yandex.ru

Юсова О.В.
к.б.н., доцент, преподаватель
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Техникум пищевой промышленности
г. Санкт-Петербург, Россия
e-mail: ovyusova@mail.ru

Timush L.G., PhD
Assistant professor,
Russian University of Economics,
Saratov, Russia
e-mail: timushlg@yandex.ru

Yusova O.V., PhD
associate professor
St. Petersburg State University of Economics
College of Food Technology
St. Petersburg, Russia
e-mail: ovyusova@mail.ru

ИМПОРТ И ЭКСПОРТ ТВОРОГА И ТВОРОЖНЫХ ПРОДУКТОВ В РФ В 2013-2015 ГОДАХ

IMPORT AND EXPORT OF COTTAGE CHEESE AND CURD PRODUCTS IN THE RUSSIAN FEDERATION IN 2013-2015

Аннотация: в статье рассмотрены объемы импорта и экспорта творога и творожных продуктов в физических и стоимостных величинах в 2013-2015 годах, цены по внешнеторговым операциям, структура импорта и экспорта по странам, ее изменения

Ключевые слова: творог, рынок молочной продукции, рынок творога, импорт творога, экспорт творога, внешняя торговля творогом, контрактные цены на творог

Abstract: The article deals with the cheese and cheese products import and export volume in 2013-2015, the price of foreign trade transactions, imports and exports by country

Keywords: cheese, dairy products market, cheese market, cheese imports, exports of cottage cheese, cottage cheese foreign trade, contract prices for cheese

Ежегодный мировой объем производства молочных продуктов превышает 700 млн. тонн, а суммарный торговый оборот превышает 400 млрд. долл. США [2]. Среди молочных продуктов особое место занимает творог. Творог как белковый продукт имеет большое значение для сбалансированного питания. В лечебном и диетическом питании по своим функциональным свойствам он превосходит молоко, так как содержит все основные части молока в более усваиваемом виде. Воздействуя на секреторную деятельность желудка, творог способствует быстрому выделению ферментов, которые ускоряют процесс переваривания пищи и нормализует работу кишечника [2].

По данным Росстандарта [1], производство творога и творожных продуктов в РФ в 2015 году составило 788,6 тыс. тонн, что на 4,8% больше данного показателя 2014 года (752,0 тыс. тонн). По нашим подсчетам, около 3% объема внутреннего рынка творога занимают импортные продукты.

Творог при проведении внешнеторговых операций учитывается в группе ЕТН ВЭД ЕАС в группе 04 «Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поимено-

ванные или не включенные» по кодам 0406102002 (творог в первичных упаковках нетто-массой не более 200 г, для детского питания) и 0406102003 (творог прочий).

Импортно-экспортные операции по группе «творог» в 2013-2015 годах по данным ФТС изложены в таблице 1.

Данные таблицы 1 показывают, что с 2013 года до 2015 произошел существенный спад по экспортно-импортным операциям, как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Так, импорт сократился на 44% по стоимости и на 7% в физических объемах. Средняя контрактная цена импорта упала с уровня 3 тыс. долл. за тонну в 2013-2014 гг. до 2016 тыс. долл. в 2015, средняя контрактная цена экспорта в 2015 году также понизилась почти на тысячу (1513 тыс. долл. за тонну).

В России творог и творожные продукты реализуются преимущественно через внутренний рынок. В 2015 г экспорт творожной продукции вырос только на 3% по сравнению с данными 2013 года. Столь низкий показатель связан как с нацеленностью российских производителей на отечественный рынок, с неконкурентоспособностью отечественной продукции на внешнем рынке, санкциями продовольственного рынка.



Таблица 1. Импортно-экспортные операции по группе «творог» [3]

Показатели за год	Импорт			Экспорт		
	стоимость, млн. долл.	вес, тыс. тонн	цена, долл. за тонн	стоимость, млн. долл.	вес, тыс. тонн	цена, долл. за тонн
2013	94,4	32	2950	18,8	7,6	2474
2014	102,3	33,9	3018	22,6	9,5	2379
2015	50,6	25,1	2016	16,1	10,6	1513
Изменение, 2015 к 2013 году						
в физ. объемах	-43,8	-6,9	-934	-2,7	+3,0	-960
в %	-46	-22	-32	-14	+40	-39

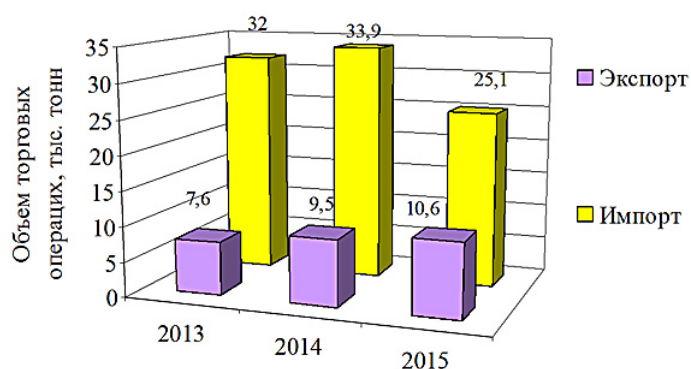


Рисунок 1. Объемы импорта и экспорта творога и творожных изделий в РФ за 2013-2015 гг. (в натуральном выражении) [3]

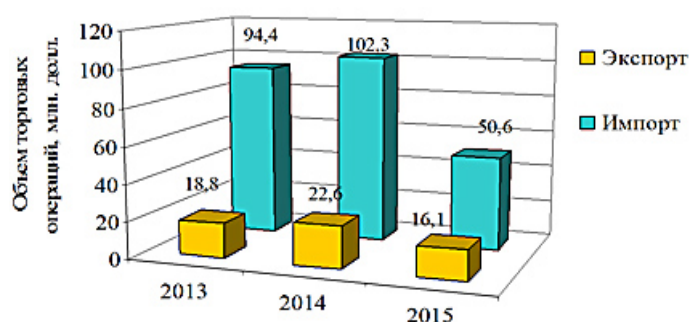


Рисунок 2. Объемы импорта и экспорта творога и творожных изделий в РФ за 2013-2015 гг. (в стоимостном выражении) [3]

Таблица 2. Структура импорта творога и творожных продуктов в РФ 2014-2015 гг. в стоимостном выражении [3]

Страна-импортер	2014		2015		2015 к 2014 году, %
	тыс. долл.	доля в структуре, %	тыс. долл.	доля в структуре, %	
Австрия	2,7	-	-	-	-100,0
Беларусь	66925,6	65,4	50457,4	99,7	-24,6
Италия	83,2	0,1	-	-	-100,0
Казахстан	98,8	0,1	76,8	0,2	-22,3
Литва	17985,8	17,6	-	-	-100,0
Люксембург	82,4	0,1	-	-	-100,0
Латвия	448,1	0,4	-	-	-100,0
Польша	2939,3	2,9	-	-	-100,0
Сербия	117,9	0,1	18	-	-84,7
Уругвай	66,3	0,1	31,3	0,1	-52,8
Украина	-	-	2,2	-	-
Чешская республика	18,4	-	-	-	-100,0
Финляндия	10302,5	10,1	-	-	-100,0
Франция	2617,6	2,6	-	-	-100,0
Швейцария	-	-	9,5	-	-
Эстония	646,5	0,6	-	-	-100,0



Таблица 3. Структура импорта творога и творожных продуктов в РФ 2014-2015 гг. в натуральном выражении [3]

Страна-импортер	2014		2015		2015 к 2014 году, %
	тонн	доля в структуре, %	тонн	доля в структуре, %	
Австрия	0,9	-	-	-	-100
Беларусь	23197,5	68,3	25080,7	99,7	+8,1
Италия	9,5	-	-	-	-100
Казахстан	43,7	0,1	42,6	0,2	-2,5
Литва	5007	14,8	-	-	-100
Люксембург	18,3	0,1	-	-	-100
Латвия	141,4	0,4	-	-	-100
Польша	1061,5	3,1	-	-	-100
Сербия	54	0,2	10	-	-81,5
Уругвай	18,2	0,1	8,3	-	-54,4
Украина	-	-	0,5	-	-
Чешская республика	5,8	-	-	-	-100
Финляндия	2973,4	8,8	-	-	-100
Франция	1169,7	3,4	-	-	-100
Швейцария	-	-	2,3	-	-
Эстония	243,3	0,7	-	-	-100

Сальдо внешнеторговых операций с творогом и творожными продуктами, как и в предыдущие годы, остается отрицательным: в 2013 году импорт составил 32 тыс. тонн (94,4 млн. долл.), а экспорт только 7,6 тыс. тонн (18,8 млн. долл.), в 2015 по импорту ввезено 25,1 тыс. тонн творога (50,6 млн. долл.), вывезено – 10,6 тыс. тонн (16,1 млн. долл.) – рисунки 1-2.

Соотношение физических объемов импорта и экспорта в 2015 году (2,4:1) заметно отличается от соотношения 2013 года (4,2:1). Очевидно, что, не смотря на стимулирующее для отечественной экономики воздействие продовольственных санкций, импортозамещение по товарной группе «творог» идет крайне медленными темпами.

Данные по объемам импорта, представленные ФТС, указаны в табл. 2-3.

Крупнейшими странами, импортировавшими творог в Россию в 2014 году, были Беларусь (ее доля составила 68% от поставок в натуральном выражении), Литва (14,8%) и Финляндия (8,8%). Кроме этого в 2014 году были зафиксированы поставки из Италии, Латвии, Польши, Сербии,

Эстонии и других стран. Однако экономические санкции, как уже было отмечено, сыграли весомую роль в развитии ситуации: в 2015 году 99,7% импорта творога и творожных продуктов приходилось на Беларусь. Структурные изменения импорта по данным ФТС отражены на рис. 3.

Ввоз творога в РФ в 2015 году по субъектам федерации распределился следующим образом – рис. 4.

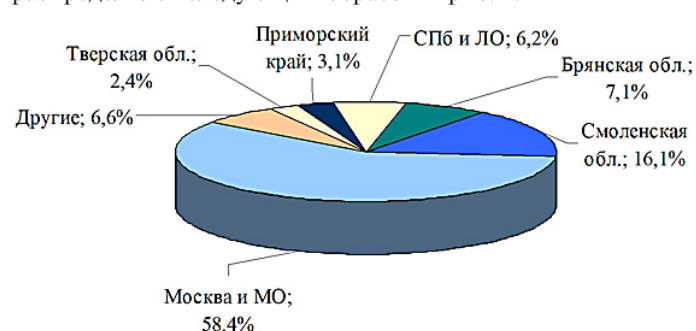


Рисунок 4. Структура импорта творога в РФ физических объемах в 2015 годах году (по месту назначения) [3]

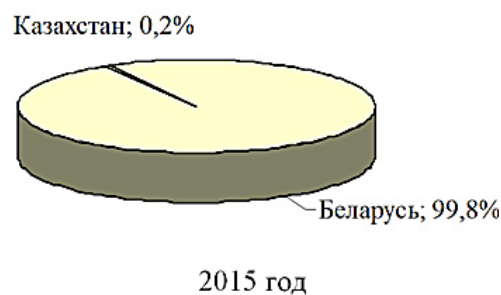
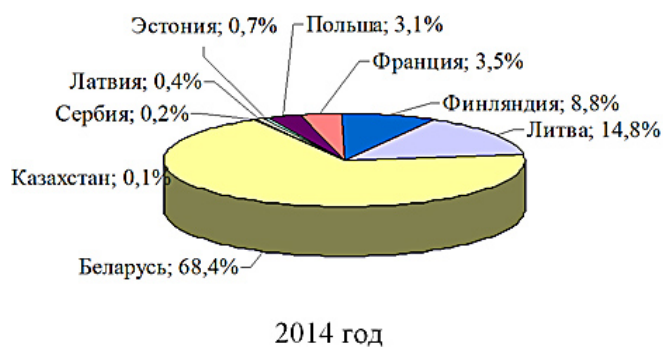


Рисунок 3. Структура импорта творога в РФ в физических объемах за 2014-2015 годы (по странам) [3]



Таблица 4. Структура экспорта творога и творожных продуктов в РФ в 2014-2015 гг. [3]

Страна-экспортер	В стоимостном выражении, тыс. долл.		В натуральных объемах (по весу)				Изменение 2015 к 2014 году, %
	2014	2015	2014		2015		
			тонн	доля в структуре, %	тонн	доля в структуре, %	
Абхазия	180,2	141,0	36,8	0,4	46,5	0,4	+26,4
Армения	297,8	19,8	143,3	1,5	11,1	0,1	-92,3
Азербайджан	3095,8	2187,4	1360,8	14,3	1416,3	13,3	+4,1
Беларусь	7313,9	8588,7	3217,0	33,8	5634,6	53,0	+75,2
Грузия	574,8	457,8	305,7	3,2	365,2	3,4	+19,5
Казахстан	9375,5	2316,1	3596,3	37,8	1166,9	11,0	-67,6
Монголия	26,4	64,0	20,1	0,2	45,0	0,4	+123,9
Южная Осетия	10,0	-	13,9	0,1	-	-	-100,0
Таджикистан	39,2	32,4	72,2	0,8	82,5	0,8	+14,3
Туркмения	66,4	21,9	30,0	0,3	15,2	0,1	-49,3
Украина	1207,9	2049,1	509,5	5,4	1715,1	16,1	+236,6
Узбекистан	389,3	156,6	196,4	2,1	125,5	1,2	-36,1
Другие	23,1	41,0	8,1	0,1	15,2	0,1	+87,7
Всего	22600,3	16075,8	9510,1	100,0	10639,1	100,0	+11,9

Основные заказчики импортного творога сосредоточены в столице и Московской области (58,4%) — это оптовые организации, а также распределительные центры крупных торговых сетей. Значительная часть творога предназначена для Смоленской и Брянской областей (16,1 и 7,1%), а также Санкт-Петербурга и Ленинградской области (6,2%).

Структура экспорта творога и творожных продуктов в РФ и ее изменения представлены в табл. 4.

Крупнейшими странами, куда в 2015 году экспортировался творог из России, были Беларусь (53% в на-

туральном выражении), Азербайджан (13%), Казахстан (11%) и Украина (16%). С 2014 по 2015 год существенно снизились поставки российского творога в Армению (на 92%), Казахстан (на 67%) и Узбекистан (на 36%), поставки в Южную Осетию практически прекратились. Нарастают торговые отношения с Беларусью, Украиной, Таджикистаном.

В целом, тенденции развития внешней торговли творогом и творожными продуктами направлены в сторону укрепления экспорта и снижения импорта.

Список литературы

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). [Интернет ресурс]. — URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>. (дата доступа 12.04.2016).
2. Зобкова З.С., Зенина Д.В., Фурсова Т.П. О твороге как национальном продукте. // Молочная промышленность. - 2016. - № 1. - С. 28-30.
3. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Сайт ФТС РФ. [Интернет ресурс]. — URL: <http://stat.customs.ru> (дата доступа 12.04.2016).
4. Тимуш Л.Г., Юсова О.В. Состояние российского рынка кисломолочных продуктов на конец 2015 года. // NovaInfo.Ru. - 2016. - Т. 2. - № 40. - С. 69-77. [Интернет ресурс]. — URL: <http://novainfo.ru/article/4272>. (дата доступа 11.04.2016).



УДК 332

Алексеева Е.В.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Институт управления, бизнеса и технологий,
г. Калуга, Россия
e-mail:katkat@yandex.ru
Шеленкова И.А.
аспирантка
Институт управления, бизнеса и технологий,
г. Калуга, Россия
e-mail:shelenkova@universitys.ru

Alekseeva E. V.
PhD, associate Professor of management
Institute of management, business and technology
Kaluga, Russia
e-mail:katkat@yandex.ru
Shelenkova I. A.
postgraduate student
Institute of management, business and technology
Kaluga, Russia
e-mail:shelenkova@universitys.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА КАК СТАТИСТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

THE USE OF INTERINDUSTRY BALANCE AS OF THE STATISTICAL TOOLS WHEN EVALUATING THE PERFORMANCE OF SMALL BUSINESSES IN THE REGION

Аннотация: В статье исследуется проблема того, что на основании анализа состояния и динамики развития малых предприятий различные меры поддержки предприятий на федеральном и региональном уровнях, как правило, не приносили ожидаемых результатов. Наличие статистической информации и адекватного инструментария исследований деятельности малых предприятий может служить основой для принятия эффективных управленческих решений при разработке мероприятий целевой государственной поддержки малого бизнеса в регионе. Комплексное статистическое исследование эффективности деятельности малых предприятий региона должно основываться на взаимосвязанной системе статистических показателей, позволяющей получить представление об их роли в региональной экономике, тенденциях развития. Для решения этой задачи целесообразным представляется применение подхода, основанного на использовании принципов построения межотраслевого баланса, данные которого дают возможность изучить отраслевую структуру и производственные связи между отраслями, оценить издержки производства и проводить другие расчеты, которые имеют большое значение для анализа и планирования производства.

Ключевые слова: малый бизнес, социально-экономическое развитие региона, инвестиционная привлекательность региона, межотраслевой баланс, системы национальных счетов, эффективности деятельности малых предприятий, государственная поддержка малого бизнеса в регионе

Abstract: the article investigates the problem is that on the basis of the analysis of the status and dynamics of development of small enterprises of various measures to support enterprises at Federal and regional levels, as a rule, did not bring the expected results. The availability of statistical information and appropriate tools of research of activity of small enterprises can serve as a basis for making effective management decisions in the development of measures of target state support of small business in the region. A comprehensive statistical study of efficiency of activity of small enterprises of the region must be based on a coherent system of statistical indicators to gain insight into their role in the regional economy, development trends. To solve this task, appropriate approach based on the use of principles of inter-industry balance data which provide an opportunity to examine industry structure and production linkages between sectors, to evaluate the costs of production and perform other calculations that are important for analysis and planning of production.

Keywords: small business, socio-economic development of the region, investment attractiveness of the region, interindustry balance, national accounts, efficiency of activity of small enterprises, state support of small business in the region

Малый бизнес в Российской Федерации, несмотря на наличие экономических, социальных, правовых и иных предпосылок, не оказывает столь существенного влияния на экономическое и социальное развитие как в промышленно развитых странах, где его вклад в занятость и объем производства в 2,5-3 раза выше. Недостаточное внимание, уделяемое вопросам поддержки и развития малых предприятий в нашей стране, не позволяет обеспечить рост доли

производства этому сегменту экономики. Хотя именно малое предпринимательство, как наиболее эффективная форма организации предпринимательства, не требуя крупных стартовых инвестиций, гарантирует быстрый оборот ресурсов, высокую динамику роста, помогает экономно и оперативно решать проблемы реструктуризации экономики, гибко реагирует на изменение конъюнктуры рынка, придаёт экономике дополнительную стабильность и инно-



вационный путь развития. Малые предприятия в развитых странах в настоящее время выполняют многие функции крупных компаний при высоком уровне выработки, качества и низкой себестоимости. Малые предприятия вполне конкурентоспособны в различных отраслях, как в производственной сфере, так и сфере услуг, что делает малый бизнес коммерчески привлекательным. Подобная ситуация нашла отражение в таком интегральном показателе, как доля малых предприятий в ВВП. Эта доля составляет в ряде стран порядка 50%. Во всех странах разработаны меры поддержки малого предпринимательства, и они включают финансовые, налоговые и административные меры. Процесс становления и развития этой сферы происходил постепенно и естественно. Малые предприятия занимали свободные рыночные ниши и в условиях жесткой конкуренции отрабатывались их организация и методы управления. В нашей стране процесс экономических преобразований начался с волевого решения государственных органов о свободе предпринимательской деятельности, и предприятия малого бизнеса начали стремительно развиваться, особенно в сфере торговли и услуг. Это привело к неравномерности развития малых предприятий в различных отраслях.

На сегодняшний день создана нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность в малых формах, определены цели и задачи государственной политики в области малого предпринимательства, разработаны механизмы реализации целевых установок и созданы структуры, воплощающие их в жизнь, сформирована сеть сервисных организаций, предоставляющих малым предприятиям образовательные, информационные, консультационные, финансовые услуги. Однако анализ состояния и динамики развития малых предприятий показывает, что различные меры поддержки предприятий на федеральном и региональном уровнях, как правило, не принесли ожидаемых результатов. Дальнейшее развитие малых предприятий и производство ими значимой доли в валовом региональном продукте требует научно обоснованных направлений и мер поддержки их деятельности.

По мере развития рыночных отношений возрастает роль инструментального обеспечения в оценке деятельности малых предприятий. Наличие статистической информации и адекватного инструментария исследований деятельности малых предприятий может служить основой для принятия эффективных управленческих решений при разработке мероприятий целевой государственной поддержки малого бизнеса в регионе. В современных условиях резко возрастает значение методов экономико-статистического исследования эффективности деятельности малых предприятий как инструмента обеспечения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятий различных отраслей, регионов, экономики в целом. Изучение этой проблематики имеет существенное значение для российской практики в условиях необходимости разработки мероприятий и программ поддержки малого предприни-

мательства с учетом региональных особенностей деятельности малых предприятий в целях повышения их вклада в социально-экономическое развитие и инвестиционную привлекательность региона [1, с. 51].

Комплексное статистическое исследование эффективности деятельности малых предприятий региона должно основываться на взаимоувязанной системе статистических показателей, позволяющей получить представление об их роли в региональной экономике, тенденциях развития. Для решения этой задачи целесообразным представляется применение подхода, основанного на использовании принципов построения межотраслевого баланса.

Межотраслевой баланс (таблицы «затраты-выпуск», МОБ) является одним из важнейших разделов системы национальных счетов, которая позволяет проводить сценарные расчеты и прогнозировать экономическое развитие страны на базе важнейших макроэкономических и структурных пропорций. Центральный раздел межотраслевого баланса — «шахматка», отображает взаимосвязи между отраслями и видами деятельности [3, с. 66].

В 1930-х годах В. Леонтьев успешно реализовал метод «затраты-выпуск» при построении первых таблиц «затраты-выпуск» США за 1919 г. и 1929 г. по 44 отраслям экономики. К середине 1950-х гг. идеи В. Леонтьева приобрели признание в мире и повлекли разработку регулярных таблиц для США, Франции, Нидерландов, такие межотраслевые таблицы стали впоследствии строиться более чем в 90 странах мира [2, с. 10].

Данные межотраслевых балансов дают возможность изучить отраслевую структуру и производственные связи между отраслями, оценить издержки производства и проводить другие расчеты, которые имеют большое значение для анализа и планирования производства.

Подход к решению вопросов эффективности деятельности малых предприятий на основе разработки региональных межотраслевых балансов позволит решить круг таких задач как:

- оценка масштабов экономической деятельности, не наблюдаемой другими статистическими методами;
- уточнение количественных характеристик показателей, исчисленных на основе различных источников;
- улучшение внутренней сбалансированности валового регионального продукта;
- обеспечение органов власти статистическим инструментом анализа и прогнозирования.

По мнению авторов, такой подход позволит повысить эффективность инструментария, необходимого в целях государственного регулирования отечественной экономики на региональном уровне и определения степени влияния тех или иных факторов на объем и структуру совокупного спроса, темпы экономического роста, развитие различных отраслей, может служить основой для принятия эффективных управленческих решений при разработке мероприятий целевой государственной поддержки малого бизнеса в регионе.

Список литературы:

1. Боровикова Е.В., Елгаев А.Г. Анализ и оценка деятельности малых предприятий. — Калуга: ООО «Ваш Домъ», 2008 — 104 с.
2. Масакова И.Д., Устинова Н.Е. Российские таблицы «затраты-выпуск» опыт и перспективы развития // Вопросы статистики - 2009, №3.
3. Рябушкин Б.Т. Развитие отечественной методологии и аналитических возможностей межотраслевого баланса // Экономист - 2013, №7.



*Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: nir@universitys.ru*

*Dorozhkina T.V., k.e.n., associate Professor of management
Institute of Management, Business and Technology
Kaluga, Russia
e-mail: nir@universitys.ru*

*Крутикова Т.В., аспирантка кафедры менеджмента
Институт управления, бизнеса и технологий
Калуга, Россия
e-mail: nir@universitys.ru*

*Krutikova, T.V., graduate student in the Department of management
Institute of Management, Business and Technology
Kaluga, Russia
e-mail: nir@universitys.ru*

РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КЛАСТЕРОВ RISKS IN THE ACTIVITIES OF MODERN CLUSTERS

Аннотация: В статье исследуется ситуация, связанная с попытками сохранить ассортимент и представленность дешевых препаратов. В качестве одной из мер, предлагается тем производствам, которые находятся в сложном положении, выделить определенную финансовую помощь. Обосновывается положение, что данные меры будут неэффективными с позиции рынка, и несут коррупционную составляющую.

Ключевые слова: лекарственные препараты; риск убытков; федеральная антимонопольная служба; коррупция; нейтрализация рисков.

Abstract: This article examines the situation connected with trying to keep the range and the representation of cheap drugs. As one of the measures proposed for those industries that are in a difficult position, to allocate some financial assistance. It is proved that these measures will be ineffective from the perspective of the bear market and corruption.

Keywords: drugs; risk of loss; Federal Antimonopoly service; corruption; neutralization of risks.

В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Риск неполучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности денежно-товарных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Современная теория оценки неопределенности прибыли включает методические приемы, учитывающие способность активно воздействовать на будущее, умение управлять риском.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. При осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, убытков, недополучения планируемых доходов, прибыли.

Инновационная деятельность вносит принципиально новые подходы в производственные и управленческие про-

цессы, увеличивает неопределенность динамики и результатов деятельности фирмы. Рост уровня неопределенности повышает риск неудачного результата инновации. Результативность инновационной деятельности прямо зависит от того, насколько точно произведены оценка и экспертиза риска, а также насколько адекватно определены методы управления им.

Инновационная деятельность фирмы зависит, как от внутренних, так и от внешних условий, влияющих на процесс внедрения инноваций.

Исследовать перечень ситуаций, возникающих при реализации инноваций, на практике не только невозможно, но и экономически нецелесообразно.

Существует необходимость в разработке и реализации методов принятия решений в области инновационной деятельности, которые обеспечивали бы ограничение потерь из-за несоответствия планируемого и реального процессов реализации нововведений. В этом и состоит основная задача управления инновационными рисками.

Полезность инновации – категория, которую применяют для характеристики результатов и эффективности



инновационной деятельности. Эта категория позволяет количественно описать соотношение затрат и усилий на реализацию инновационного проекта, с одной стороны, и его результаты - с другой.

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском.

Риск инновационной деятельности тем выше, чем более локализован инновационный проект, если же таких проектов много и они в отраслевом плане рассредоточены, риск минимизируется, а вероятность успеха возрастает. При этом прибыль от реализации успешных инновационных проектов настолько велика, что покрывает затраты по всем остальным неудавшимся разработкам. [1.]

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) предлагает в 2016 году увеличить цены на дешевые лекарства: как следует из письма ведомства в правительство, предлагается провести разовую индексацию регулируемых цен всех препаратов из списка ЖНВЛП стоимостью до 50 руб. — на 5 руб. по каждому из списка.

Без этого российские производители снимут самые дешевые лекарства с производства — как указывает ведомство, уже сейчас отечественные компании перестали выпускать 197 наименований лекарств этого сегмента.

В ближайшее время с российского рынка могут уйти около 300 препаратов отечественного производства, следует из письма ФАС, направленного в правительство в ноябре 2015 года. Их выпуск в текущей ситуации, несмотря на их дешевизну, оказался нерентабельным.

Вопрос о необходимости поддержать производителей дешевых отечественных лекарств обсуждался в правительстве еще в 2014 году.

Был разработан проект постановления правительства, предполагающий разовую индексацию цен на препараты из нижнего ценового сегмента жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) на 30%.

В марте 2015 года он был внесен в правительство, но не был одобрен из-за «необоснованно большого размера увеличения». При этом большинство российских производителей выступали за индексацию на 80% или полную отмену ценового регулирования в этом сегменте. Осенью 2015 года ведомство провело анализ российского рынка лекарств и выяснило, что такие препараты постепенно исчезают из продажи.

По результатам опроса 31 российской фармакологической компании ФАС установила, что 197 препаратов из списка ЖНВЛП стоимостью до 50 руб. уже сняты с производства, 160 препаратов прекратят выпускать в ближайшее время. [2.]

Основной причиной прекращения производства является низкая рентабельность или убыточность производства из-за увеличения затрат на сырье и материалы.

При этом, как указывает Федеральная антимонопольная служба, часть из этих препаратов не имеет аналогов с фиксированной ценой — лекарство со схожими характеристиками может стоить дороже в четыре раза. Из трех вариантов выхода из ситуации наилучшим в ФАС считают разовое увеличение регулируемых цен дешевых (до 50 руб.) лекарств из списка ЖНВЛП на 5 руб.

От социального блока Правительства РФ, поступило предложение выдавать субсидии тем российским компаниям, которые производят убыточные лекарства из списка ЖНВЛП.

Если правительство посчитает необходимым, принять такой вариант решения проблемы, то придется обеспечить четкую взаимосвязь между предоставляемыми субсидиями и сохранением объемов производства низкорентабельных и убыточных препаратов, иначе у компании появится возможность и получать бюджетные средства, и продолжать сокращать объемы производства.

Руководство Министерства здравоохранения РФ, считает предпочтительным именно вариант субсидирования. [2, 3.]

Для того чтобы сохранить ассортимент дешевых препаратов по тем производствам, которым тяжело сейчас, следует выделить определенную финансовую помощь этим предприятиям. В настоящее время нельзя поднимать цены на лекарственные препараты.

По мнению экспертов, предлагаемая индексация цен является недостаточной. Если выдавать компаниям субсидии, то это придется делать постоянно, так как никто не захочет вкладывать средства в нерентабельное производство.

Подобные действия будут способствовать коррупции.

Единственный выход стимулировать производство дешевых препаратов — перестать регулировать цены на них и комплексно использовать рыночные механизмы регулирования.

Список литературы

1. Дорожкина Т.В., Крутиков В.К., Алексеева Е.В. Управление рисками. Калуга: Изд-во «Ваш Дом» - 2014.
2. Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В., Крутиков В.К. Политика сбалансированного пространственного развития региона. Калуга: Изд-во «Эйдос». - 2015.
3. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В. Региональное управление и территориальное планирование. Калуга: Изд-во «Ваш Дом» - 2014.



*Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия*

E-mail: nir@universitets.ru

*Dorozhkina T.V., k.e.n., associate Professor of management
Institute of Management, Business and Technology
Kaluga, Russia*

E-mail: tvd3103@mail.ru

*Щербакова Е.С., аспирантка
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия*

E-mail: tvd3103@mail.ru

*Scherbakova E. S., graduate student
Institute of Management, Business and Technology
Kaluga, Russia*

E-mail: ys.shcherbakova@gmail.com

КОНКУРЕНЦИЯ КРЕАТИВОВ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ COMPETITION FOR CREATIVES AND SOCIO-ECONOMIC CHANGES

Аннотация: В статье исследуются направления по созданию этического предпринимательства, способного помочь в решении накопившихся социально-экономических проблем страны. Основным вектором определено — формирование креативного мышления у молодого поколения россиян.

Ключевые слова: социально-экономические изменения; приоритет развития малого бизнеса; креативное мышление; самореализация, молодого поколения.

Abstract: The article examines the areas to create an ethical business that can help in solving the accumulated socio-economic problems of the country. The main vector identified is the formation of creative thinking among the younger generation of Russians.

Keywords: socio-economic changes; the priority development of small business; creative thinking; self-realization of the younger generation.

Выступая на январском 2016 года, Всероссийском предпринимательском форуме «Малый бизнес — национальная идея?», Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», В.В. Путин, провозгласил идею развития малого бизнеса, экономическим приоритетом страны. Реальная практика покажет, как будут реализовываться направления, обозначенные Президентом. [8.]

Тревогу вызывает, формируемая подобными решениями, мотивация для неопытных молодых людей, которые полны оригинальными идеями, инновационной активностью и способны осуществлять целенаправленное новаторское воздействие на экономику страны.

Вместо того, чтобы стать высококвалифицированными специалистами рыночного сектора, частными предпринимателями, учеными, врачами и другими представителями среднего класса, они предпочитают пополнить ряды чиновников и силовиков.

Анализ складывающейся ситуации позволил директору Центра анализа доходов и уровня жизни Высшей школы

экономики Л. Овчаровой сделать следующее заключение: «Можно сказать, что мы идем по траектории: две России — два средних класса». [7.]

Следует согласиться с выводом Овчаровой, так как он связан с современной структурой экономики, характеризующейся высокой долей госсектора, перераспределением доходов за счет бюджета, и низким уровнем поддержки предпринимательских инициатив, не соответствующим их потенциалу. Молодое поколение россиян чутко и прагматично реагирует на сигналы выстраиваемого властью вектора развития.

В тоже время, сложная политико-экономическая ситуация диктует потребность в создании этического предпринимательства, способного помочь в решении накопившихся социально-экономических проблем.

Основой коренных изменений должны выступать: реализация личной инициативы, развитие местного самоуправления и использование местных ресурсов, взаимовыгодное сотрудничество малых, средних и крупных предприятий, приумножающее потенциал совместного развития, укрепление обороноспособности страны.



Гарантом стабильности, обеспечивающим модернизацию экономики, выступает креативный средний класс. Требуется преодолеть деформационную направленность процесса формирования среднего класса по профессиональному составу в сторону чиновничества. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что в них 2/3 новых рабочих мест создаются за счет малого и среднего бизнеса, который, в конечном итоге, является несущей конструкцией среднего класса.

Серьезным внутренним вызовом является укоренившаяся в российском обществе мысль, о том люди не имеют возможности увеличивать свои доходы или повысить свой уровень жизни, не нарушая законы. Доля россиян, работающих без оформления, выросла за последние семь лет в полтора раза.

Доля экономически активных граждан РФ, занятых на теневом рынке труда, составляет около 40%, или почти 30 млн. человек. Еще больший процент населения страны является потребителями теневых услуг и работ. Общий объем серых платежей за последние годы составил сумму, близкую к 4,8 трлн. рублей в год. [3.]

Более того, результаты мониторинга, проведенного учеными Центра социально-политического мониторинга Института прикладных экономических исследований РАН-ХиГС (под руководством А. Покиды) свидетельствуют о том, что за последнее десятилетие больше людей стали считать, что нерегистрируемая в государственных органах экономическая деятельность приносит обществу пользу. [5.]

Думается, что причиной столь негативных мнений является наличие «незаработанной» частной собственности владельцев крупного капитала, порождающие антистимулы экономической деятельности и разлагающие российское общество.

Политолог Г. Бовт верно описал клинику тяжелого заболевания: «Набирающий обороты вывод денег из России - лишь доказательство полного дилетантства отечественной элиты бизнеса. Ведь не вспомнить ни одного примера, чтобы и за рубежом, где, казалось бы, и деловой климат благоприятный, и коррупция не душит, наши олигархи удивили бы аборигенов каким-то смелым и удачным проектом. Спрятать деньги, захваченные ещё во время приватизации, - вот единственно доступная им бизнес-стратегия». [6.]

Целесообразно вспомнить, что в России до революции 1917 года, девизом газеты российских бизнесменов «Бир-

жевые ведомости» являлись следующие слова: «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли». [3.]

Тем не менее, следует объективно и беспристрастно рассмотреть различные мнения ученых, сформулированные по проблемам, которые необходимо решить для обеспечения перспективного развития экономики страны, а также региональной практики.

Р.И. Нигматулин, разрабатывая стратегию модернизации экономики России, сформулировал три ее фундаментальных принципа: всестороннее сбалансирование экономики; справедливое распределение доходов в обществе; опережающее повышение покупательского спроса. Нигматулин доказывает, что в сбалансированной экономике главный инвестор — народ. Но это возможно при условии, что фонд оплаты труда должен составлять 60-70 % ВВП, как в развитых странах. [4.]

С.Ю. Глазьев предложил стратегию опережающего развития, опирающуюся на внутренние источники денежного предложения кредитно-финансовой системы, включающую и компонент догоняющего развития, так как технологический уровень повышается от заимствования - к инновациям. [2.]

А.А. Акаев, формируя стратегию инновационного и технологического прорыва, определил, что страна, опирающаяся исключительно на собственную технологическую базу, не может обеспечить темпы роста экономики свыше 2-3 % в год. Акаев обстоятельно обосновал следующую мысль: «Только оптимальное сочетание собственных и заимствованных технологических инноваций, благодаря их синергетическому эффекту, позволит добиться высоких устойчивых темпов прироста российской экономики на уровне 7-8 % в год, характерных для быстроразвивающихся стран». [1.]

Выдающемуся американскому ученому и предпринимателю Стиву Джобсу удалось определить конструктивную идею, объединяющую современных первопроходцев: «Чаше всего люди не понимают, что им на самом деле нужно, пока сам им этого не покажешь». [9.]

Для успешной реализации, сформулированной политики использования потенциала малого бизнеса, как экономического приоритета страны, требуется сформировать новое креативное инновационное мышление, в первую очередь молодых россиян.

Список литературы

1. Акаев А.А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года. Вопросы экономики. 2012. №4.
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика. 2010.
3. Зайцев Ю.В., Крутиков В.К. Ю, Дорожкина Т.В. Управление проектами. Калуга. Издательство «Эйдос». 2015.
4. Нигматулин Р.И. Как обустроить экономику и власть России. М.: Экономика. 2007.
5. Институт прикладных экономических исследований РАНХ и ГС. Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://www.dev.rane.ru/ob-akademii/struktura-akademii/nauchnye-tsentry-i-instituty/263-institut-prikladnykh-ekonomicheskikh-issledovaniy>.
6. Бовт Г. Бизнес-дилетанты. Сайт АиФ. Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://www.aif.ru/money/business/36399>.
7. Кувшинова О. Средний класс в России увеличивается за счет чиновников и силовиков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/politics/news/10766651/strana_chinovnikov.
8. Сайт Президента РФ [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://президент.рф>.
9. Официальная страница русского перевода книги «Стив Джобс». Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://stevejobsthebio.com>



УДК 334.021

Кузнецова М.А.
Студентка 3 курса

Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г. Обнинск, Россия
e-mail: oksana-zadebina@yandex.ru

Зырянова О.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г. Обнинск, Россия
e-mail: oksana-zadebina@yandex.ru

Kuznecova M. A.
3rd year student

Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: oksana-zadebina@yandex.ru

Zyryanova O. V.
Associate Professor of department «Economics»
Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: oksana-zadebina@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSSINES IN RUSSIA

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы развития малого предпринимательства в России. Обозначена роль малого предпринимательства в экономике современной России. Выявлены основные барьеры для создания собственного бизнеса и даются некоторые рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: предприниматель, малый бизнес, поддержка малого предпринимательства, кредит.

Abstract: The article considers the main problems of development of small business in Russia. The emphasis is put on the role of a small enterprise in the economics of modern Russia. It shows the main problems of setting up our own business and gives some recommendations how to overcome them.

Keywords: an entrepreneur, small business, supporting of small business, a loan.

Сегодня, все газеты, журналы и телевидение насыщены такими словами как «предприниматель» или «предпринимательство». Отсюда можно сделать вывод о важности данной деятельности в стране. Предпринимательство в наше время является основой рыночной экономики и гражданского общества в целом. Почти каждый из нас сейчас стремится организовать свой бизнес. В этом деле можно идти разными путями, вопрос только в том, чем вы хотите заниматься? Некоторые из числа предпринимателей стараются внести что-то новое и удивлять потребителей, создавая новые сферы услуг. Большинство же идут проверенным путем и делают рынок еще больше перенасыщенным, боясь рисковать и не окупить свои вложения.

На пути эффективной предпринимательской деятельности стоит множество правовых, организационных, бюрократических, политических и экономических препятствий. Это связано с переходным характером общественного развития и замедляет становление и функционирование гражданского общества в России.

Так как рынок переполнен однообразными услугами, большинство предпринимателей сворачивают свое дело, не успев толком открыться. Данная сфера деятельности требует не только огромного желания зарабатывать, но и дикое желание и стремление быть в чем-то первым. Но и этого в наше время совсем недостаточно, придется столкнуться с рядом проблем, после которых еще сто раз подумаешь, а стоит ли вообще что-то делать? На развитие предпринимательства влияет множество факторов, особенно на макроуровне. К сожалению, нестабильность предприни-

мательской базы негативно влияет на бизнес. Постоянно меняются законы о правилах ведения собственного дела. В налоговой системе нашего государства слишком завышены ставки на ведение бизнеса, поэтому многие ведут свою деятельность незаконно, уклоняясь от уплаты налогов, ведут двойную бухгалтерию.

Существует много программ по поддержке малого бизнеса, но большинство из них труднодостижимы и денежная помощь очень мала. А возможность брать кредиты есть не у каждого человека. В нашей стране кредиты выгодны только тем, у кого есть деньги. Да и банки одобряют кредиты при условии стабильного денежного дохода. Начинающему малому бизнесу очень опасно брать кредиты. Помимо их уплаты с высокой процентной ставкой, предприниматель должен платить аренду, выдавать заработную плату, оплачивать коммунальные счета и прочие, в зависимости от вида деятельности. Отсюда есть риск остаться в должниках у банка. Для малого бизнеса всегда характерна реакция на изменения конъюнктуры рынка. Поэтому следует тщательно продумывать стратегию своего бизнеса, но это далеко не всегда возможно, когда экономика находится в состоянии регрессии. В России предпринимательство может осуществляться на нескольких уровнях — частный и государственный.

Если сравнивать эти два вида, то можно сказать, что государственное менее выгодно, это и понятно, главное отличие в качестве исполнения работы. На государственном уровне предпринимательство осуществляется людьми, формально исполняющими свою работу. Но, какой бы вид



не был выбран, на него всегда влияют одни и те же факторы. Конкретнее можно выделить следующие:

- отсутствие достойного кредитования у начинающих предпринимателей;
- дефицит требуемых законов и постановлений о частом деле;
- слишком сложный состав документов, которые можно трактовать в нескольких вариантах;
- не выполнение указаний и законов со стороны государства;
- ограниченный доступ к деловой информации;
- неустойчивость экономики России.

Как показывает практика, проблем возникает большое количество на пути становления своего дела. Но в предпринимательстве всегда нужно уметь грамотно рисковать и быть хорошим стратегом, прежде всего это игра, а выиграть может только тот, кто уметь быстро и четко реагировать на изменение ситуации в экономике. Любую проблему можно решить наилучшим образом и с наименьшими потерями.

Государство не стремится на деле, поддерживать развитие малого бизнеса в России, по непонятным причинам. На данный момент малый бизнес является основной движущей силой в экономике. Хорошие условия для его развития будут способствовать честному ведению бизнеса, уплаты налогов, а, следовательно, позволит государству улучшить жизнь населения в других аспектах. Стабильная ситуация в этом вопросе так же привлечет иностранных инвесторов. Поддержание частных предпринимателей влечет только положительные изменения в стране. Добиться развития малого бизнеса можно многими путями. Например, стоит пересмотреть законодательную основу предпринимательства, не бояться помогать развиваться производства в малых регионах страны, ведь, как правило, у них есть все условия (земля, здания, оборудование), кроме денежных.

Следует так же ослабить прессинг со стороны налогового законодательства. Должны быть установлены льготы ведения бизнеса, например, пониженная налоговая ставка, при условии помощи владельца социальным структурам. Кредиты должны выдаваться и «среднеперспективным» предприятиям, при условии наличия хорошего и четко продуманного бизнес плана. Кредит поможет улучшить

и расширить производство и при грамотном маркетинге увеличить прибыль и возможность выплаты кредита. Вся информация о бизнесе должна быть одинакова и четко сформулирована и не должна иметь возможностью трактоваться иным образом. Предоставление аренды на льготных условиях так же улучшит число желающих заниматься своим собственным бизнесом. Так же понизить цены на аренду оборудования и площадей для предприятий. В каждом городе должно быть единое консультационное обеспечение в помощи ИП. Эти проблемы касаются макроуровня и, к сожалению, решить их сможет только государство.

Существует ряд проблем и на микроуровне, например, такие как проблема эффективного и качественного маркетинга. В большинстве случаев предпринимателем движет жажда получения сиюминутной прибыли, а отсюда возникает отсутствие четкой стратегии. Предприниматель желает вести деятельность сразу в нескольких сферах, при этом завышает цены и не качественно выполняет свои обязанности и не контролирует рабочих в выполнении своих обязанностей. И из-за подобного «распыления» в сферах деятельности и не умения планировать остается ни с чем. Поэтому важно ответить на вопрос: что я хочу производить? Для кого? И почему именно мой продукт должен пользоваться популярностью?

Что бы решить эти проблемы важно следовать определенным пунктам, таким как:

- тщательно изучить ситуацию на рынке;
- сформировать грамотную политику ведения бизнеса;
- выбрать свою целевую аудиторию;
- проанализировать затраты, вложения, найти недостающие ресурсы для развития;
- анализ проведенной работы и извлечение правильных выводов

Из всего сказанного можно сделать вывод: предпринимательство является стержнем любой социально экономической системы, основанной на частной собственности и конкуренции. Предприниматель — это человек, имеющий в собственности капитал, центральная фигура в гражданском и торговом обороте, он — главное действующее лицо рынка, гарант стабильности гражданского общества.

Список литературы

1. Ковальчук Н.Б., Шелякова Т.Ю. Результативность кластерного развития в Калужской области // Вестник Образовательного консорциума «Среднерусский университет». Серия: Экономика и управление. — 2015. — № 6, декабрь. — С. 47-49. [Электронный ресурс] http://www.вестник-университи.рф/archives/p13_sectionid/4.
2. Мартынова Н.Н. Факторы, противодействующие эффективному развитию института малого предпринимательства в современной российской экономике // Экономические науки. 2009. № 12. С. 67–71.
3. Осипов В.А. Региональная составляющая инновационно-инвестиционного климата России // Финансовые исследования. — 2010. — № 4 (29). — С. 80-86.
4. Шишин, С.В. Предпринимательство в условиях глобализации: основные черты и противоречия / С.В. Шишин. - М.: Экономика, 2010. - 337 с.
5. Предпринимательство: учебник / А.Н. Романов, В.Я. Горфинкель, Г.Б. Поляк и др.; под ред. В.Я. Горфинкель, Г.Б. Поляк. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 687 с.



УДК 338.4

*Ковальчук Н.Б.**к.э.н., доцент кафедры экономики**Среднерусский гуманитарно - технологический институт**г.Обнинск, Россия**e-mail: nbf@list.ru**Kovalchuk N.B., PhD**Associate Professor of department Economics**Central Russian Humanitarian and Technological Institute,**Obninsk, Russia**e-mail: nbf@list.ru**Гараев И.Т.**студент II курса кафедры экономики**Среднерусский гуманитарно-технологический институт,**г. Обнинск, Россия**e-mail: sugti@mail.ru**Garaev I.T.**second year student of department Economics**Central Russian Humanitarian and Technological Institute**Obninsk, Russia**e-mail: sugti@mail.ru*

СОКРАЩЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО АЭС С ПРИМЕНЕНИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ КОНТЕЙНЕРНОГО МОНТАЖА ОБОРУДОВАНИЯ

CUTS IN PUBLIC INVESTMENT SPENDING ON THE CONSTRUCTION OF NUCLEAR POWER PLANTS WITH INNOVATIVE TECHNOLOGIES CONTAINER EQUIPMENT INSTALLATION

Аннотация: Для сокращения государственных инвестиционных расходов на строительство АЭС разработана контейнерная технология монтажа. Основным элементом стоимости АЭС — это строительство. Сокращение строительства АЭС приведет к сокращению стоимости АЭС. Использование контейнерной технологии монтажа оборудования позволит сократить срок строительства АЭС на 2 года.

Ключевые слова: Контейнерная технология монтажа оборудования АЭС, трудозатраты на монтаж.

Abstract: To reduce public investment expenditures on the construction of NPP designed container mounting technology. The main element of the cost of the nuclear power plant is construction. The reduction of NPP construction will reduce the cost of nuclear power plants. The use of container technology the installation of the equipment will allow to shorten the period of NPP construction in 2 years

Keywords: Container technology of installation of NPP equipment, labor costs for installation.

Последний тренд на рынке реакторостроения — смещение фокуса с удельной стоимости строительства АЭС на цену 1 кВт·ч электроэнергии будущей станции. Пока фиксация стоимости киловатт-часа служит страховкой либо для заказчика строительства, либо для инвестора. Но не исключено, что следующий виток тренда — отбор поставщика реакторной технологии по такому критерию. Все это заставляет как самих вендоров, так и аналитиков рынка больше внимания уделять всем составляющим стоимости АЭС на ее жизненном цикле.

Стоимость киловатт-часа постепенно становится основным критерием при принятии решения о строительстве АЭС. И это уже не просто тезисы топ-менеджмента Росатома о трендах, а конкретные примеры Турции, Великобритании, Финляндии. На этом фоне поставщику важно не просто иметь модель оценки экономики атомной станции на всем жизненном цикле, но и видеть, как можно оптимизировать основные статьи расходов, — с тем, чтобы полноценно конкурировать.

Четыре главных элемента [1], которые следует принять в расчет при вычислении общей стоимости АЭС, таковы (вклад каждой статьи в конечные затраты см. на рисунке):

- инвестиционные расходы: капитал, необходимый для строительства;
- эксплуатационные издержки: затраты, связанные с эксплуатацией атомной станции;
- стоимость топлива: затраты, связанные с топливом (производство топливных сборок, транспорт, обслуживание, хранение и управление остаточными отходами);
- стоимость вывода из эксплуатации: затраты на создание фонда вывода из эксплуатации.

Основная доля от стоимости АЭС от 60 до 85% — это строительство. С увеличением длительности строительства растет полная приведенная стоимость электроэнергии и суммы процентов, которые обязан уплатить инвестор перед тем, как начнут поступать доходы от продаж производимой электроэнергии.

На сегодняшний день основным фактором, влияющим



на увеличение продолжительности сооружения АЭС, является монтаж тепломеханического оборудования.

Если при применении современного кранового и бетононасосного оборудования, несъемной опалубки, фибропанелей и других прогрессивных технологий удастся практически полностью механизировать строительные работы, то механизация монтажных работ остается на уровне даже не двадцатого, а девятнадцатого века.

Причины такого положения дел становятся понятны из анализа приведенных трудозатрат приведенных в ОТП-86 [2] на монтаж тепломеханического оборудования реакторного отделения (РО) АЭС и машзала АЭС, до 80% процентов трудозатрат при монтаже оборудования составляют трудозатраты на монтаж трубопроводов, малогабаритного оборудования и металлоконструкций, монтаж которых до сих пор не удалось в достаточной степени механизировать.

Сокращение сроков сооружения блоков АЭС является важнейшей проблемой для атомной отрасли.

Опыт сооружения АЭС в России показывает, что сооружение атомных блоков по новым проектам растягивается на 8-10 лет вместо заявленных 5 лет. Это приводит к увеличению объемов затрат государственного инвестора в лице Госкорпорации «Росатом» на 30-50%.

Опыт сооружения Нововоронежской АЭС-2 и Ленинградской АЭС-2 показывает, что, не добившись радикального ускорения поставок и монтажа оборудования и трубопроводов, невозможно уложиться в договорные сроки сооружения АЭС.

Необходимо разработать такие технологии и методы организации монтажных работ, которые позволят радикально сократить сроки монтажных работ на атомной электростанции.

С 2014 г. Гараевым И.Т., Коровкиным С.В. разрабатывается технология контейнерного монтажа, которая решает вышеперечисленные проблемы и позволяет радикально повысить уровень механизации монтажных работ.

Технология контейнерного монтажа позволяет начать монтаж сразу после окончания строительных работ в помещении без затрат времени на подготовку, комплектацию и транспортировку монтажных элементов в зону монтажа. Достигается это следующим образом:

Для каждого помещения АЭС составляется комплектующая документация, в которой указаны номенклатура и объем размещенных в помещении монтажных элементов. Комплекты монтажных элементов упаковываются в контейнеры на комплектующей базе. Конструкция контейнера предусматривает его разборку на отдельные перемещаемые вручную секции. На этапе строительных работ контейнеры доставляются на строящуюся АЭС и строительным краном устанавливаются в соответствующие помещения с отделкой согласно требованию СТО 95 139 – 2015 [3]

до закрытия перекрытия. Контейнеры после опорожнения разбираются на секции и удаляются из бокса.

Применение технологии контейнерного монтажа позволяет достичь следующих целей:

1. Сокращение трудозатрат на доставку монтажных элементов к месту монтажа на 15%, так как установка контейнера с монтажными элементами в помещение производится строительным краном
2. Сокращение сроков монтажа, так как монтажные работы начинаются сразу после сооружения перекрытия над помещением и как следствие сокращение строительства АЭС на 2-3 года от текущего состояния процесса сооружения.
3. Радикальное повышение уровня механизации монтажных работ

Другим важнейшим достоинством новой технологии является возможность начать закупку, входной контроль, предмонтажную подготовку и комплектацию монтажных элементов без привязки к складам и тепломонтажной базе сооружаемой АЭС, что позволяет начать эти процедуры раньше (для обеспечения поставок в срок), чем при традиционном монтаже.

С технической точки зрения для применения технологии контейнерного монтажа для АЭС препятствий нет, так как все решения здесь довольно простые и апробированные. Вопрос возникает о возможности организационного обеспечения нового метода, то есть о создании адекватной структуры управления сооружением АЭС и эффективной производственной системы.

Контейнерная комплектующая база организуется в любом цехе достаточной площади, обладающим кран-балкой или мостовым краном.

Так как комплектующая база не привязана к площадке строительства АЭС, то работы по комплектации и предмонтажной подготовке оборудования начинаются на 1,5-2 года раньше, чем при традиционной технологии монтажа.

На данный момент стоимость сооружения двухблочной АЭС (электрической мощностью каждого блока 1000 МВт) составляет 7,8 млн. евро либо 3,9 тыс. евро за 1 КВт (84 евро за 1 МВт • ч). Сокращение сооружения двухблочной АЭС с применением технологии контейнерного монтажа на 3 года позволит уменьшить инвестиции на сооружение на 2 млн. евро, стоимость сооружения составит 2,9 тыс. евро за 1 КВт (62 евро за 1 МВт • ч).

Уменьшая объем инвестирования в сооружение АЭС, тем самым снижая стоимость киловатт-часа - основного критерия при принятии решения о строительстве, проекты Российских АЭС могут быть конкурентоспособны как на внутреннем рынке, где главенствующую роль в производстве электроэнергии занимают теплоэлектростанции (65%), так и на внешнем рынке.

Список литературы

1. Атомный эксперт <http://atomicexpert.com/content/ekonomika-aes-fokus-na-kvt-ch>
2. Обязательные технологические правила строительства АЭС (ОТП-86)
3. Стандарт организации «Требования к помещениям, сдаваемым под монтаж тепломеханического оборудования и трубопроводов на ОИАЭ» СТО 95 139 – 2015



УДК: 658.14/17

*Круглов В.Н.,
д.э.н., профессор кафедры экономики
Институт управления, бизнеса и технологий,
Калуга, Россия
E-mail: vladkaluga@yandex.ru.*

*Kruglov V. N.
doctor of economic Sciences, Professor of Department of
Economics
Institute of management, business and technology,
Kaluga, Russia
E-mail: vladkaluga@yandex.ru.*

*Пауков С.А.
аспирант
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: srg_pkv@mail.ru*

*Paukov S.A.
graduate student
Institute of Management, Business and Technologies
Kaluga, Russia
e-mail: srg_pkv@mail.ru*

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ INNOVATIVE METHODS OF DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL ADVANTAGES OF ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы повышения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия пищевой промышленности за счёт внедрения и развития инновационных технологических решений в серийное производство. Делается обзор состояния инновационной активности, как в стране, так и отрасли. Детализируются конкурентные преимущества предлагаемых нововведений. В выводах говорится о возможностях эффективного использования предлагаемых технологических инноваций.

Ключевые слова: инновации, технологии, качество, пищевая промышленность, обновление основных фондов, экономический эффект, отрасль.

Abstract: this article discusses the issues of increasing financial stability and competitiveness of the food industry through the introduction and development of innovative technological solutions into production. An overview of the state of innovation activity in the country and to the industry. Detailed advantages of the proposed innovations. The findings describe the features of effective use of the proposed technological innovation.

Keywords: innovations, technology, quality, food production, modernization of fixed assets, economic benefits, industry.

Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что управление развитием инновационного потенциала должно обеспечивать решения и действия, направленные на формирование такого результата [1, с.209], который бы, с одной стороны, был способен поддерживать инновационную активность предприятия на должном (заданном, нормативном) уровне [2, с.163], а, с другой - был бы основой для получения коммерческого результата от инноваций [3, с.18].

В данной статье рассматривается вопрос о том, что для улучшения финансовых результатов и повышения финансовой устойчивости ООО «Калужский комбинат хлебопродуктов» требуется использовать инновационные технологии, а именно — производство замороженного хлеба.

По итогам рынка на данный момент инвестиции в бизнес на замороженном хлебе можно оценить таким образом: открытие хлебного завода — около 2-3 миллионов долларов, стоимость оборудования точки, занимающейся разогревом и реализацией замороженного хлеба — около 300 тысяч рублей. Издержки на производстве замороженного хлеба со-

стоят из затрат на заморозку и хранение изделий, что составляет 15-30%. Но в тоже время снижаются издержки на такие моменты, как возврат нереализованной продукции, демпфирование провалов и всплесков спроса за счет запасов товара долгого хранения, логистику и т.д. При этом средняя наценка для производителя колеблется от 5 до 50%, в зависимости от класса продукции.

Порядка 90% отечественной продукции находится в низком ценовом сегменте, тогда как премиальный класс по большей части занимает продукция импортного производства [4, с.97]. Тем не менее, российские пекари делают ставку на такие категории изделий, как хлеб и небольшие булочки, а также изделия с традиционными русскими начинками.

Изначально, отечественные производители делали ставку на реализацию своей продукции в кафе и ресторанах, не рассматривая розничную торговлю, как один из сегментов рынка. И это достаточно оправданная тактика, так как замороженный хлеб — премиальный продукт, а розничная продажа всегда стремится к снижению расходов произ-



водства, и если достигнута определенная планка оборота, то рентабельней становится открыть собственную пекарню.

По оценкам специалистов переход на новые технологии и развитие сбытовых сетей замороженного хлеба, рост рынка этой продукции в ближайшие годы может достичь роста в 50% ежегодно [5, с.306].

Для организации цеха производства замороженного хлеба и хлебобулочной продукции ООО «Калужский комбинат хлебопродуктов» в ближайшее время, представляется, потребуется приобретение дополнительного оборудования.

Таким оборудованием является конвекционная печь, расстоечный шкаф, морозильный ларь и антипригарные противни.

Определим необходимое оборудование для производства замороженного хлеба.

Печь конвекционная 43FPX:

модель 43 FPX/83 LI

модель 44 FPX/84 LI

Основное различие между ним в том, что вторая печь с паровлажнением, кроме того она крупнее и производительнее. Обе печи комплектуются расстойными камерами, соответствующего размера. Расстойная камера необходима для подготовки изделий к выпечке. Предварительная расстойка является обязательным условием данной технологии.

Оборудование выполнено по современной технологии, очень удобно в обслуживании и имеет эстетичный вид. Печи комплектуются стеклянными крышками, что позволяет наблюдать за процессом приготовления изделий. Их можно размещать на видном месте для привлечения покупателей.

Особенности модели 43FPX: эта модель имеет компактные размеры, подключается к сети 220 вольт и не требует подключения воды и вентиляции. Это означает, что ее можно разместить практически в любой торговой точке. Для ее установки не потребуются никаких дополнительных согласований.

Единственным минусом этой печи можно назвать ее ограничение по производительности — 10 кг /час. Если необходима более высокая производительность, то потребуется установить следующую модель печи.

Расстоечные шкафы производятся разными компаниями — испанскими, шведскими, итальянскими, французскими, а также отечественными. Они бывают с разным количеством противней. Как правило, они оборудованные дверью, изготовленной из нержавеющей стали и оргстекла, которые вместе образуют термостойкую конструкцию. Прочные металл и оргстекло защищают шкаф от повреждений.

Вся электрическая комплектация от ведущих европейских производителей:

- точный аналоговый термостат 20-90°C;
- нагревательный элемент мощностью 1,5 кВт, позволяющий обеспечить наиболее равномерный и устойчивый рост теста;
- внешнее стекло закаленное и жаропрочное;
- управление ручное с удобными рукоятками и световыми индикаторами;
- для увлажнения предусмотрена емкость для воды в нижней части расстойного шкафа.

Морозильный ларь DERBY EK-46. Морозильные лари Derby — мобильное холодильное оборудование, совмещающее в себе функции демонстрации и длительного хранения замороженных продуктов. Морозильники подходят практически для любой торговой точки, от маленького торгового павильона до крупного современного супермаркета.

Наличие в углах корпуса морозильного ларя дополнительных ребер жесткости существенно упрочило его конструкцию, а также позволило расположить колесики непосредственно под углами корпуса, что придало ларю дополнительную устойчивость. Применение передовых решений в холодильной системе ларей снижает потребление электроэнергии на 10%.

Рынок замороженного хлеба и хлебобулочных изделий представляется очень перспективным. Именно поэтому увеличение объема выпуска замороженной продукции позволит повысить финансовую устойчивость и улучшить финансовые результаты ООО «Калужский комбинат хлебопродуктов».

В хлебопекарной отрасли инновации на сегодняшний день являются основным инструментом в конкурентной борьбе. Конкуренция в отрасли с каждым годом усиливается, и только новые направления способны обеспечить предприятию место на рынке.

Список литературы

1. Климова Н.В. Экономический анализ. — СПб.: Питер, 2013. — 427 с.
2. Новашина Т.С. Финансовый анализ. — М.: МФЮА, 2014. — 332 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 384 с.
4. Экономический анализ: Учебник для вузов/Под ред. Л.Т. Гиляровой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 251 с.
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М. 2015. — 418 с.



*Крутиков В.К., д.э.н., профессор,
проректор по научно-методической работе
Институт управления, бизнеса и технологий
Богачева Ж.А., аспирантка
г.Калуга, Россия
e-mail: nir@universitys.ru*
*Krutikov V.K., d.e.n., Professor
Vice-rector on scientific-methodical work
Bogacheva J. A., postgraduate student
Institute of Management, Business and Technology
Kaluga, Russia
e-mail: nir@universitys.ru*

СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ THE STRATEGY OF SOCIAL INTEGRATION: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

Аннотация: В статье анализируются современные тенденции изменений социально-экономического пространства России и Китайской народной республики.

Отмечается, что развитие сложных процессов, связанных с трансформацией всех отношений в российском обществе, выдвинуло на первый план проблемы социальной интеграции и дезинтеграции, согласия и конфликта.

Рекомендуется использовать положительный опыт Китая, который в настоящее время является партнером России по широкому кругу вопросов.

Ключевые слова: социально-экономические изменения; проблемы интеграции и дезинтеграции; согласия и конфликты, опыт Китая, российские тенденции.

Abstract: the article analyzes modern trends of socio-economic space of Russia and people's Republic of China.

It is noted that the development of the complex processes associated with the transformation of all relations in the Russian society, have highlighted the problems of social integration and disintegration, harmony and conflict.

It is recommended to use the positive experience of China, which is currently the partner for a wide range of issues.

Keywords: socio-economic change; challenges of integration and disintegration; harmony and conflict, lessons from China, Russian trends.

Сегодня состояние и темпы социально-экономического развития России не удовлетворяют современным потребностям.

Необходимо осуществление перехода к обществу с высоким уровнем человеческого капитала, генерирующему высокие технологии, научные идеи и развивающемуся за счет интеллекта, творчества, свободы.

Ведущие исследователи отмечают, что основные тенденции изменения социально-экономического пространства России следует рассматривать в связи с процессами, происходящими в современном мире. Изменения, по их мнению, обусловлены тремя группами основных факторов.

Первый фактор. Глобализация мирового пространства, интеграция в сфере экономики, политики, образования, информации, с одной стороны, и дезинтеграционные процессы с другой;

Второй фактор. Процесс бурных трансформаций, протекающих в бывших социалистических странах;

Третий фактор. Существенные особенности важных процессов, имеющих исключительно российский характер, отличный от других стран.

Воспринимая трансформацию, как необходимый и неизбежный процесс, исследователи отмечают, в тоже время, отсутствие теоретически обоснованной и практически фундированной политики по социальной реконструкции России, в силу чего этот процесс развивается стихийно, непоследовательно и иррационально.

Фиксируется неустойчивость социальной структуры трансформирующегося общества, ее аморфность, неопределенность. Формируется новая система отношений равенства-неравенства, интеграции-дезинтеграции в социальном пространстве.

Развитие сложных процессов, связанных с трансформацией всех отношений в российском обществе, выдвинуло на первый план проблемы социальной интеграции и дезинтеграции, согласия и конфликта, являющиеся ключевыми.



выми проблемами классической социологической теории и основным полем социологического анализа.

Социальная интеграция чаще всего понимается как состояние и процесс объединения социальных явлений в единое целое, существование различных элементов общества вместе, то есть как процесс гармонизации отношений между различными социальными группами.

Социальная дезинтеграция понимается как процесс и состояние распада общественного целого на части, разделение элементов, некогда бывших объединенными, то есть процесс противоположный социальной интеграции.

Социальная интеграция, таким образом, означает наличие упорядоченных отношений между индивидами, группами, организациями и так далее. [4., с.180.]

Социальная дезинтеграция рассматривается исключительно как порок общества, источник неравенства, несправедливости и массовых конфликтов, поэтому социологи делают следующий вывод: «Исследование любой интегрированной системы социокультурных явлений показывает, что все основные ее элементы являются с различной степенью интенсивности взаимозависимыми. В реинтегрированных и дезинтегрированных социокультурных скоплениях нельзя найти такую взаимосвязь.» [5., с.145.]

В современном российском обществе все пространство социальной стратификации определяется практически одним фактором, а именно — материальным (капитал, доход, собственность) при резком снижении компенсаторных функций других проявлений социальной дифференциации.

Идущие ныне сертификационные процессы способствуют не интеграции общества, усилению солидарности, а увеличению поляризации и социального неравенства, аномии.

Речь идет о разрыве не только в доходах, но и в обеспечении такими социальными благами, как коммунально-бытовые услуги, культурное и медицинское обслуживание.

Наиболее зримым является немыслимый для цивилизованного общества разрыв в доходах, обуславливающий возможности пользования всеми прочими социальными благами цивилизации.

Целью реформ должно стать создание благосостояния не избранных, а всего народа, на основе обеспечения равновесно гармоничных социально-структурных отношений, являющихся условием и экономической динамикой, и демократии, и возвышающего личность, соответствующего требованиям постиндустриального общества духовного развития.

Меры, связанные с обеспечением благосостояния, должны предусматривать:

приоритеты труда над капиталом в отличие от нынешнего полного, а потому асоциального подчинения отношений труда отношениям капитала; более справедливую оценку труда разных групп трудящихся; более полное социальное обеспечение не занятого в экономике населения. [4., с.180.]

С похожими проблемами столкнулась Китайская народная республика, которая ради достижения высоких темпов прироста ВВП, допускала длительный период непропорциональное развитие национальной и региональной экономики.

Слабо учитывались интересы населения и необходимость сохранения окружающей среды. [7., с.39.]

В целях привлечения иностранных инвесторов и завооевания внешних рынков Китай принимал политику встраивания в мировые производственные цепочки в качестве поставщика дешевой рабочей силы. [8., с.35.]

В то время как, значительную часть заработанных средств поступали в банки и фонды развитых стран.

В результате накоплен негативный потенциал, который обостряет экономические, социальные, демографические, экологические проблемы. И хотя китайская экономика имеет рост ВВП значительно выше многих стран мировых лидеров, руководством страны принято решение о корректировке экономической стратегии.

Разработан план долгосрочных мер преодоления трудностей и обеспечения дальнейшего устойчивого развития нации.

Во главу угла ставиться не процент прироста ВВП, а достижение высокого качества экономической структуры.

Осуществляется разворот в сторону приоритета внутреннего рынка, запросов людей, качественного улучшения и сближения условий жизни населения городов и деревень.

Наступает время инновационных производств, основанных на отечественных научных разработках высококачественных и конкурентоспособных товаров и брендов. [1., с.32.]

План, получивший название «Новая норма», осуществляется под девизом «Согласованное развитие» и включает в себя содействие экономическому и социальному развитию. Что подразумевает: продвижение новой индустриализации, модернизацию сельского хозяйства, оздоровление финансов, развитие «мягкой силы» государства.

Целевой показатель экономического роста намечен в 6,5% ВВП в год. Этого будет достаточно, чтобы показатель ВВП и среднедушевой доход населения увеличились в 2 раза по сравнению с показателями 2010 года.

Предполагается, что будет окончательно покончено с нищетой, в условиях которой все еще живет несколько десятков миллионов китайцев. [2., с.5.]

Базовыми составляющими реализуемых планов являются следующие элементы:

- сокращение разрыва между деревней и городом: будут устранены различия в жизни в деревне и городе;
- общественное обслуживание: все будут совместно наслаждаться плодами развития;
- динамика борьбы с бедностью: более 70 млн. граждан, нуждающихся избавятся от бедности;
- справедливость в получении образования: каждый ребенок будет иметь право на образование;
- трудоустройство и создание собственного бизнеса: откроются прекрасные перспективы трудоустройства;
- медицинское страхование: люди распрощаются с бедностью по причине заболеваний;
- продовольственная безопасность: широким массам населения будут доступны, экологически чисты продукты;
- политика «двоих детей в семье»: демографическое развитие будет сбалансировано;
- реформа системы прописки;
- будут обеспечены законные права и интересы граждан;
- улучшение экологии: каждый человек будет дышать свежим воздухом.[9]



В соответствии с принципами «Новой нормы» КНР приступила к реализации плана «Китайской мечты о великом возрождении китайской нации».

Срок реализации «Китайской мечты» - 2049 год, к которому планируется не только улучшить материальную жизнь народа, но и избавить его от неустроенности и несправедливости прошлых десятилетий.

Лидер Китая Си Цзиньпин подчеркивает, что «в обществе все еще существует огромное количество нарушений принципов равноправия и справедливости, реакция на них народных масс стала еще более острой». Поэтому, по его мнению: «Решение вопроса о соблюдении принципов социального равенства и справедливости ни в коем случае не следует откладывать до момента полного развития экономики. Одновременно с непрерывным увеличением «экономического пирога» встает проблема его правильного дележа. Китайское общество, словами Конфуция, «тревожит не отсутствие богатства, а его неправомерное распределение». [3.]

Некоторые зарубежные эксперты поначалу приняли план «Китайская мечта» как идеологическую новацию. Но когда были разработаны стратегические концепции, конкретизировавшие содержание плана, представлены реальные направления, в частности уже реализуемой на практике концепции «Один пояс и один путь», стало очевидным формирование несущей конструкции новой геоэкономической стратегии Китая.

Еще более убедительным примером является деятельность по вывозу китайского капитала. Она становится новой важнейшей тенденцией мировой экономики и может существенно изменить инвестиционный климат планеты. [6., с.43.]

«Новые нормы» и «Китайская мечта» обусловлены конкретными условиями необходимости проведения преобразований в Китае. Идеи, приобретающие практическую направленность, сформулированы не по «лекалам» западных советников, а ответственными за свою страну политиками.

Разумеется, механический перенос концепции в российскую социально-экономическую жизнь, вряд ли возможен.

Но важнейшие подходы и компоненты, безусловно, следует использовать. В России до настоящего времени отсутствует долгосрочная стратегия развития, и экономика страны еще решает проблемы догоняющего развития. Существует масса перекосов и нестыковок в хозяйственной и социальной жизни.

В тоже время такие составляющие «Новой нормы», как:

- разворот к приоритету внутреннего рынка;
- улучшение и сближение условий жизни населения городов и деревень;
- стимулирование инновационного производства;
- производство высококачественных и конкурентоспособных товаров на основе отечественных научных разработок и многие другие, должны вызывать большой интерес у российских экономистов, политиков, представителей бизнеса, населения.

Список литературы

1. Ван Чжэн. Обновляясь, сохранить рост. // Китай. - №3 (113). 2015. С.32.
2. Линь Ифу. Китайская экономика по-прежнему обладает потенциалом быстрого роста // Китай. 2013. - №9(95). С. 5.
3. Овчинников В. Слагаемые успеха китайских реформ // Китай. - 2012. - №10(84). С. 23.
4. Осипов Г.В. Летопись реформирования России. М.: Вече, 2013.
5. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992.
6. ЧжунХэ. Новая эпоха Интернет-экономики. // Китай. - №1 (123). 2016. С.42.
7. ЧунЯту Вездесущие «made in China» // Китай. - 2013. - №9 (95). С.39
8. Чэнь Нань. Новый бум покупки европейский предприятий // Китай. - 2012. - №4. С.35.
9. Шаньшань Ю. Динамичное развитие внешних инвестиций Китая // Китай. - 2014. - №2(100). - С.27-28.



УДК 332.83

Мареева Л.А.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: professia-buh@yandex.ru
Mareeva L.A.
Senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: professia-buh@yandex.ru

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

SOURCES OF FINANCING FOR HOUSING CONSTRUCTION IN TULA REGION

Аннотация: Сегодня в регионах России получают большое распространение разнообразные формы финансирования жилищного строительства. Объем и структура финансирования зависит в большей или меньшей степени от сложившихся традиций региона и степени вмешательства регионального уровня власти в структуру рынка строительства жилья.

Ключевые слова: жилищное строительство, финансирование строительства.

Annotation: Today in Russia's regions gained widespread various forms of housing finance. Volume and structure of the financing depends to a greater or lesser extent from the established traditions of the region and the degree of intervention of regional authorities in the structure of housing market.

Keywords: housing construction, financing construction

Сегодня в регионах России получают большое распространение разнообразные формы финансирования жилищного строительства. Объем и структура финансирования зависит в большей или меньшей степени от сложившихся традиций региона и степени вмешательства регионального уровня власти в структуру рынка строительства жилья.

В наше время возможно применение нескольких источников финансирования жилищного строительства. Значительное число развитых государств применяют такой основной источник как ипотечные кредиты и ипотечные ценные бумаги.

Благодаря таким финансовым возможностям, компании строительной отрасли имеют все шансы найти требуемые ресурсы для жилищного строительства, а немалая доля населения возможность получить недорогое жилье. [1]

Экономическое положение в РФ обстоит так, что значительная доля жителей страны не может воспользоваться ипотечным кредитованием для приобретения жилья, это обусловлено высокой стоимостью жилья и ставок по кредитам.

Еще одним методом финансирования выступает коммерческий кредит, представляющий собой получение кредита в банке компании-застройщика. При определенных условиях такая форма привлечения средств для строительства жилья может быть более выгодной, так как возможно привлечение денежных средств на достаточно выгодных условиях и возможности дальнейшей реализации жилья по высокой цене. Сегодня ком-мерческий кредит в наци-

ональном банке можно получить под высокий процент, застройщики могут также при определенных обстоятельствах привлекать финансы и в зарубежных банках, что иногда получается более выгодным, чем в российских банках.

В редких случаях финансирование жилищного строительства может осуществляться за счет собственных средств организации. Но в данной ситуации компания должна несколько направлений развития бизнеса, что дает им возможность привлекать средства на строительство жилья, которое может быть в дальнейшем реализовано по достаточно высокой цене.

Одним из наиболее распространенным способом финансирования жилищного строительства в нашей стране выступает государственное финансирование (рис. 1).

Основой любой жилищной застройки являются инвестиции, которые являются необходимым фактором развития как отдельно взятого региона, так и страны в целом.

Инвестиции в основной капитал — это совокупная величина расходов, направленных на постройку и реконструкцию объектов, которые приводят к росту их первоначальной цены. В структуру таких вложений включены затраты, осуществленные населением и юридическими лицами, которые были привлечены организациями-застройщиками с целью долевого строительства. [2]

Проанализируем состояние инвестиционной и строительной деятельности в Тульской области, так как привлечение инвестиций в экономику региона является стратегической задачей развития Тульской области. Тульская

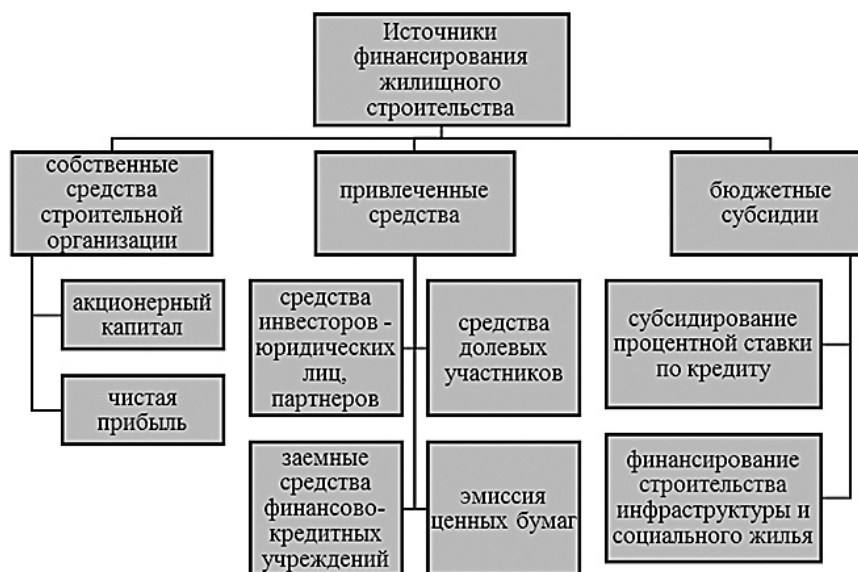


Рис. 1. Источники финансирования жилищного строительства в РФ

область по предварительным оценкам на 1 января 2016 года насчитывает 1506,5 тыс. человек, доля городского населения составляет 74,7%.

Тульская область за 9 месяцев 2015 года по индексу роста инвестиций в основной капитал находится на 13 месте в Российской Федерации и занимает 3 место в Центральном федеральном округе. В январе – сентябре 2015 года объем инвестиций в основной капитал составил 56,9 млрд. руб., что на 10,1% выше, чем за аналогичный период 2014 года. [3]

Так по данным статистической отчетности [4] в Тульской области на протяжении пяти лет наблюдается рост инвестиций в основной капитал на 33,4% (рис. 2).

Основная часть инвестиций приходится на долю зданий и сооружений, машин и оборудования (рис. 3).

Инвестиции в жилища в период с 2010 по 2014 годы увеличились почти в 2 раза с 9,8% до 18,7% [4], о чем свидетельствуют данные таблицы 1. Это может оцениваться как положительный фактор, так как цены на жилье в эти периоды увеличивались.

Структура распределения инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, представленная в таблице показывает, что произошло изменение источника

из привлеченных форм финансирования к собственным.

Так по данным таблицы наблюдается снижение привлеченных средств, в числе которых значительное снижение показала статья «кредиты банков», то есть строительная отрасль снизила объем привлечения банковских кредитов в связи с возросшими ставками по кредитам.

Сегодня существуют государственные программы, с помощью которых незащищенные слои населения имеют возможность получить жилье [4]. Так в Тульской области действует целевая программа, в соответствии с которой в 2015 году введено 770,5 тыс. кв. м. жилья, что на 32,8% превышает показатель предыдущего года (рис. 4).

Целью долгосрочной целевой программы является обеспечить доступным жильем население Тульской области путем комплексного решения проблем развития жилищного строительства. Ключевыми задачами выступают развитие жилищного строительства, в том числе по линии, обеспечивающей доступность жилья для жителей региона, помощь в формировании малоэтажного жилищного строительства, а также возможность снижения доли аварийного и ветхого жилья. [5]

Объем финансирования этого направления составляет 104 010,00 млн. руб., из которых средства федерального бюд-

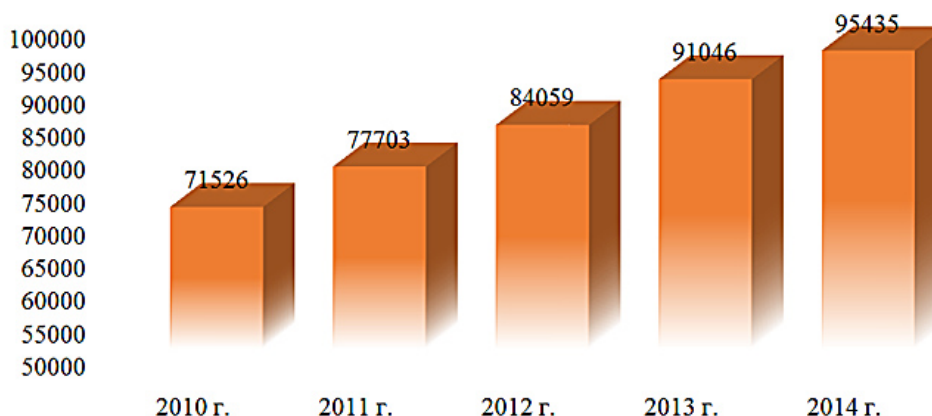


Рис. 2. Объем инвестиций в основной капитал в Тульской области, млн. руб.

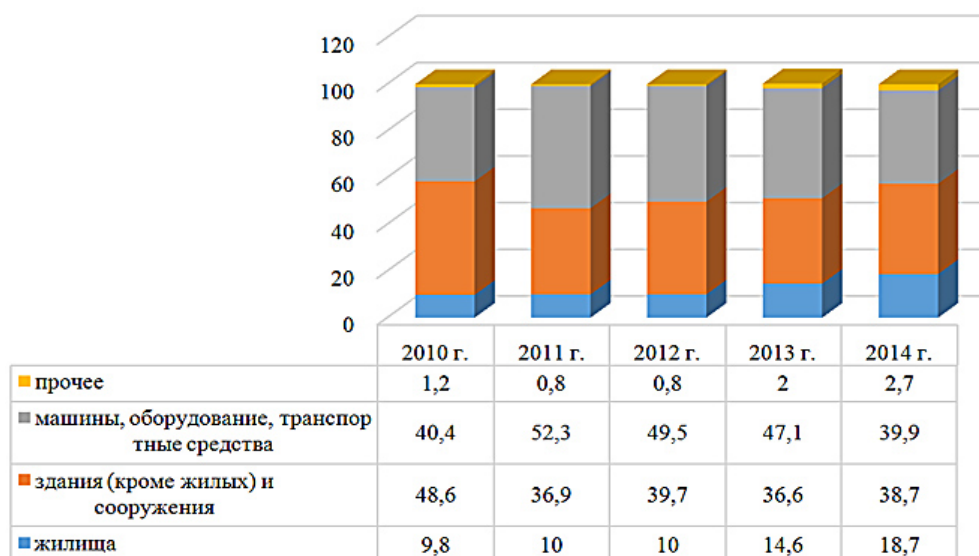


Рис. 3. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в Тульской области, %

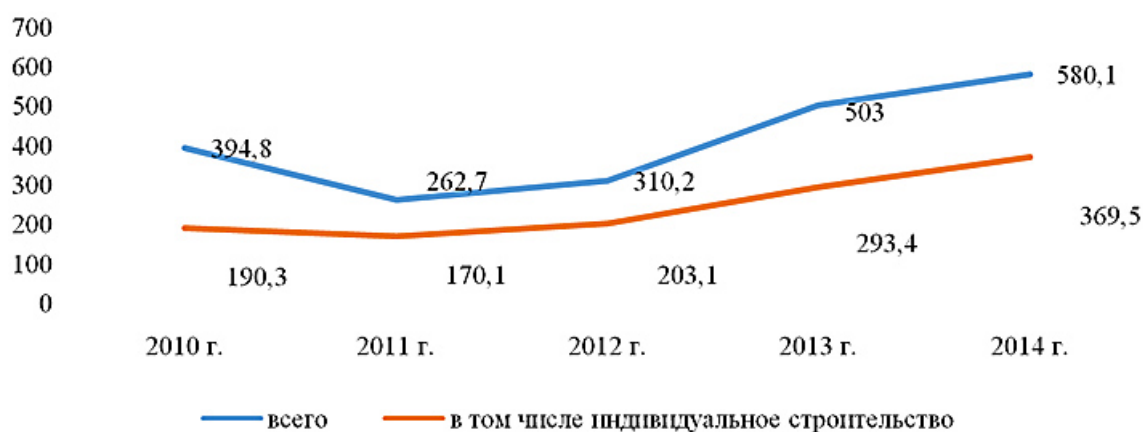


Рис. 4. Ввод в действие жилых домов в Тульской области

жета – 1 105,45 млн. руб., средства бюджета Тульской области – 3 303,83 млн. руб., местных бюджетов – 986,56 млн. руб., частных инвесторов – 13 722,15 млн. руб., а также кредитные ресурсы и средства населения – 84 892,01 млн. руб.

Ожидаемые конечные результаты Программы: ввод жилья в течение 2011 – 2016 годов в Тульской области в объеме 3 467 тыс. кв. м. с перспективой увеличения годового объема ввода жилья к 2020 году до 1541,0 тыс. кв. м. [5]

Изучение опыта финансирования строительства жилья в Тульской области позволило определить различные его модели. Все они ставят целью увеличить объемы строительства жилья, но не образуют единую систему жилищного финансирования. Следовательно, все существующие схемы жилищного финансирования можно сгруппировать по следующим типам:

- долевое жилищное строительство;

Таблица 1. Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал, %

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Собственные средства	40,7	56,2	50,9	56,4	56,8
Привлеченные средства	59,3	43,8	49,1	43,6	43,2
в том числе:					
- кредиты банков	10,4	9,4	18,9	17,2	13,2
- бюджетные средства	18,9	7,9	11,8	14,5	12,5
в том числе:					
- федеральный бюджет	14,3	4,2	7,0	8,2	4,8
- бюджет субъекта РФ	3,7	2,8	3,9	4,7	5,5



- бюджетные модели жилищного финансирования;
- рыночные схемы (например, банковская ипотека). [3]

Проведенный анализ позволил выявить существенный недостаток всех рассмотренных вариантов – «узкая ориентация» на небольшую группу населения региона. Сегодня

требуется разработка единой схемы финансирования жилищного строительства в России, которая будет четко представлять механизмы финансирования, отвечать критериям всех потребителей жилищного строительства и доступность государственной помощи.

Список литературы

1. Воронина Н.В. Анализ источников финансирования жилищного строительства в Хабаровском крае / Н.В. Воронина // Ученые заметки ТОГУ. – 2013. – № 4. – С. 99-104.
2. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции – 2014 г. // Федеральная служба государственной статистики. – Условия доступа: <http://gks.ru/>
3. Мареева Л.А. Анализ источников финансирования и состояния жилищного строительства в Тульской области // Инвестиции, строительство, недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики материалы VI Международной научно-практической конференции / под ред. Т.Ю. Овсянниковой, И.Р. Салагор. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2016. – С. 208 – 2013.
4. Строительство // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тульской области. – Условия доступа: <http://tulastat.gks.ru/>
5. Стимулирование развития жилищного строительства в Тульской области на 2011 – 2016 годы: постановление от 25 октября 2010 г. № 1012 об утверждении долгосрочной целевой программы // Справочно-правовая система Консультант Плюс. – Условия доступа: <http://base.consultant.ru/>

УДК 332.14

Осипов В.А.

к.э.н., доцент кафедры «Экономика, экономико-математические методы и информатика», Обнинский институт атомной энергетики – филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ», г. Обнинск, Россия
e-mail: osipovvladimi@yandex.ru

Osipov V.A.

PhD, Associate Professor of Department «Economics, Economic-Mathematical Methods and Informatics»
Obninsk Institute of Nuclear Energy – Branch of the National Research Nuclear University «MEPhI»
Obninsk, Russia
e-mail: osipovvladimi@yandex.ru

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

INDUSTRIAL PARKS AS AN INSTRUMENT FOR IMPROVING THE INVESTMENT CLIMATE AND DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY (BY THE EXAMPLE OF KALUGA REGION)

Аннотация: Рассмотрено современное состояние инвестиционного климата и развитие экономики Калужской области. Охарактеризованы индустриальные парки как главный инструмент привлечения инвестиций в экономику региона.

Ключевые слова: Экономический рост, модель развития, инвестиционная политика, инвестиционный климат, индустриальный парк, промышленная зона, инфраструктура.

Abstract: The current state of the investment climate and development of Kaluga region economy are considered. Industrial parks as the main instrument for attracting investments in the economy of the region are characterized.

Keywords: Economic growth, development model, investment policy, investment climate, industrial park, industrial zone, infrastructure.



Сегодня Калужская область — один из самых экономически развитых субъектов РФ. На протяжении последних лет регион занимал лидирующие позиции в России по темпам роста промышленности, объемам инвестиций на душу населения, темпам роста реальных доходов населения и уровню ежегодно внедряемых в производство передовых технологий. Еще пятнадцать лет назад Калужская область была полностью дотационной, примыкающей к юго-западным окраинам столичной агломерации провинцией. Пройти путь от депрессивного региона до территории с наилучшими условиями для развития любого бизнеса Калужская область смогла не только благодаря выгодному географическому положению.

В основе роста — своевременная и грамотная инвестиционная политика, высокое качество управления и профессионально выстроенная программа поддержки традиционных производств [2].

В 2015 году перед регионом стояла задача сохранить положительную динамику экономического развития. В условиях непростой экономической конъюнктуры модель развития, выбранная Калужской областью, доказала свою эффективность. На территории региона продолжают работать высоко-технологичные производства и открываются новые. Инвесторы не отказались от реализации ранее намеченных проектов и адаптировались к текущей ситуации, увеличив уровень локализации производств. Калужские предприятия нацелены на развитие конкурентной и импортозамещающей продукции.

Инвесторы, разместившие свои производства на территории региона, признают, что инвестиционная политика Калужской области отвечает лучшим мировым стандартам. Законодательная и нормативная базы региона гарантируют безопасность капиталовложений.

В рейтинге DoingBusiness Калужская область занимает первое место по простоте регистрации собственности в России.

В 2015 году было открыто девять предприятий, среди которых четыре новых фармацевтических производства и два предприятия агропромышленного комплекса. В переговорном портфеле находится более 60 инвестиционных проектов. Одной из форм привлечения частных инвестиций в развитие региона является государственно-частное партнерство — заключено девять концессионных соглашений, два договора аренды в отношении объектов культурного наследия.

Общий объем привлеченных инвестиций в основной капитал составил 92,5 млрд. рублей. По объему прямых иностранных инвестиций на душу населения Калужская область занимает четвертое место в Центральном Федеральном округе и пятнадцатое — в России. Сохранены лидирующие позиции Калужской области (второе место) по результатам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации.

Индекс промышленного производства за прошедший год составил 91% к уровню 2014 года. Вместе с тем, в отдельных отраслях производства наблюдается ощутимый рост. Производство продуктов металлургии увеличилось на 14% в основном за счет деятельности ООО «НЛМК-Калуга». Производство стройматериалов выросло на 21%, резиновых и пластмассовых изделий — на 30% (благодаря выходу на проектную мощность ОАО «Лафарж-Цемент», ООО «Континентал Калуга», ООО «Фрилайт» и ООО «Ай-

СиЭмГласс»). Выпуск фармацевтической продукции вырос на 7% за счет открытия новых предприятий и увеличения производства на действующих.

С 2006 года в область пришло много новых компаний, которые определяли для себя Россию основным рынком сбыта продукции. Сегодня в условиях измененных макроэкономических реальностей производители рассматривают новые направления развития — экспорт продукции в страны Европы и Азии. Например, компания «Континентал», закрепив свои позиции на рынке России, уже в 2015 году приступила к заключению экспортных контрактов, объем которых на 2016 год удваивается. Активность в этом направлении проявляют и традиционные предприятия региона, в частности, Калужский завод «Ремпутьмаш», «Калугапутьмаш», «Троицкая бумажная фабрика», ЗАО «Плитспичпром», предприятия оборонного комплекса.

Большое значение для области приобретает федеральная поддержка инвестиционных проектов в промышленности. В 2015 году был выстроен комплекс таких мер поддержки: от выдачи льготных финансовых ресурсов до субсидирования ставок по кредитам. В 2016 году к ним добавится специальный инвестиционный контракт. В условиях удорожания кредитных ресурсов одним из важных направлений поддержки стало получение предприятиями региона займов из Фонда развития промышленности.

Стабильная ситуация в промышленном комплексе — это результат диверсификации региональной экономики, развитие производств разной отраслевой направленности. Новую экономику регион развивает комплексно, основываясь на кластерной модели и предлагая готовые инфраструктурные площадки. Создание индустриальных парков поддержано и на федеральном уровне. На 2016 год принято решение о возмещении субъектам РФ части затрат на создание инфраструктуры индустриальных парков за счет доходов, поступающих в федеральный бюджет с территории этих парков. В перечень субсидируемых вошли два парка области — «Росва» и «Ворсино» с прогнозируемым объемом средств 1,7 млрд. рублей, что составляет более 40% от суммы, распределяемой между 13 регионами.

В 2015 году проводилась работа по расширению территории особой экономической зоны «Калуга» за счет присоединения земель Боровского района Калужской области. Трем компаниям присвоен статус резидентов ОЭЗ.

Один из стратегических приоритетов региональной политики — развитие транспортно-логистической инфраструктуры. Калужская область одна из первых в России реализовала проект мультимодального транспортно-логистического комплекса формата «freightvillage» или «грузовая деревня».

В 2015 году дан старт развитию проекта «Новый Шелковый путь», который открывает маршрут для организации товарооборота между Европой и Азией через Калужскую область с использованием транспортного терминала на территории «ФрейтВилладжВорсино». Реализация проекта открывает большие возможности для иностранных и российских инвесторов, связанные с развитием и организацией промышленных производств как на территории Калужской области, так и на территории Российской Федерации.

Особое внимание было уделено завершению реконструкции международного аэропорта «Калуга» и органи-



зации перевозок пассажиров воздушным транспортом. На условиях софинансирования с Федеральным агентством воздушного транспорта субсидировались регулярные маршруты Калуга — Сочи и Калуга — Санкт-Петербург. В 2016 году планируется продолжить оказание государственной поддержки авиаперевозчиков по указанным маршрутам, а также по направлениям Калуга — Анапа, Калуга — Минеральные Воды.

В области сохранен благоприятный предпринимательский климат, что подтверждается ростом числа малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. По итогам 2015 года их число возросло более чем на 600 единиц. По итогам года заключено более 150 договоров о предоставлении субсидий по всем мероприятиям поддержки.

В целях снижения налоговой нагрузки для субъектов малого бизнеса был принят Закон Калужской области, предусматривающий установление нулевой налоговой ставки по упрощенной и патентной системе налогообложения для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после 1 января 2016 года и осуществляющих отдельные виды деятельности. Всего за прошедший год министерством экономического развития области было внесено 8 законодательных инициатив, направленных на поддержку бизнес сообщества.

Поддержка малого и среднего бизнеса остается приоритетным направлением деятельности и в 2016 году. Большое значение для решения этой задачи будет иметь открытие бизнес-инкубатора в Обнинске. Завершение формирования технопарка создаст дополнительные возможности для роста доли высокотехнологичного сектора региональной промышленности.

В 2016 году министерство экономического развития Калужской области планирует сохранить достигнутый объем переговорного портфеля, что позволит в среднесрочный период продолжить открытие новых производств и дальнейшую диверсификацию экономики[6].

В целях дальнейшего увеличения экспортных поставок министерство экономического развития будет содействовать заключению предприятиями области соглашений о взаимодействии с созданными организациями по поддержке экспорта: акционерным обществом «Российский экспортный центр» и Российским агентством по страхованию экспортных кредитов.

Обеспечение доступности финансовых ресурсов, стимулирование кооперационных связей, поддержка региональных импортозамещающих производств — решение

этих задач позволит преодолеть возникающие барьеры и сформировать опору для развития новых отраслей[5].

Главный продукт, который регион предлагает инвесторам — это размещение производств в 12 индустриальных парках и на двух площадках особой экономической зоны промышленно-производственного типа в Людиново и Боровске.

Общеданные крупнейших из действующих на территории Калужской области индустриальных парков приведены в таблице 1.

Дадим более развернутую характеристику этих индустриальных парков.

1. Индустриальный парк «Ворсино».

Парк располагается вдоль трассы М-3 «Украина» (пропускная способность 1 250 автомобилей в час при четырехполосной организации движения и перспективой увеличения до шести полос (до Калуги)). Трасса М-1 «Москва-Минск» находится от парка на расстоянии 40 км, А-101 «Москва-Варшава» — на расстоянии 15 км. Рядом — действующая железнодорожная станция «Ворсино». Расстояние до международных аэропортов: «Шереметьево» — 150 км, «Внуково» — 60 км, «Домодедово» — 90 км.

В непосредственной близости от границ парка расположено аэродром «Ермолино», с конца 2012 года имеющий двойное назначение: военный и гражданский. Был дан старт проекту создания Международного аэропорта «Ермолино», который предусматривает 40 мест стоянки для самолетов и аэровокзал с пропускной способностью 2,4 тыс. пассажиров в час.

Ближайшие населенные пункты: Обнинск (население 120 тыс. чел.), Балабаново (25 тыс. чел.), Наро-Фоминск (73 тыс. чел.).

Высокая плотность населения: в радиусе 50 км проживает более 400 тыс. человек, в радиусе 100 км — более 6 млн. человек, 600 км — более 25% населения РФ.

На территории индустриального парка введены в эксплуатацию 14 предприятий различной отраслевой направленности:

- ООО «Нестле Россия» (Швейцария) — производство кормов для домашних животных. Первый резидент индустриального парка, открытие завода состоялось 23 мая 2006 г.;
- ООО «Самсунг Электроникс Рус Калуга» (Южная Корея) — производство бытовой техники (телевизоров, мониторов для компьютеров, Blu-Ray и DVD плееров, домашних кинотеатров, стиральных машин);
- ООО «НЛМК-Калуга» (Россия) — производство стали и проката строительного назначения. Площадь земель-

Таблица 1. Крупнейшие индустриальные парки Калужской области

Наименование индустриального парка	Дата присвоения статуса индустриального парка	Площадь индустриального парка, га				Количество реализованных инвестиционных проектов	Начато производство на предприятиях	Предприятия в стадии строительства	Количество созданных рабочих мест
		общая	в том числе						
			предоставлено инвесторам	выделено под коридоры коммуникаций	свободно для размещения инвесторов				
«Ворсино»	01.04.2008	1844	1205	110	528	26	14	11	9451
«Росва»	10.03.2009	739	386	176	177	10	7	3	3630
«Габцево»	07.10.2009	678	507	133	38	14	12	2	6897
«Калуга-Юг»	07.10.2009	165	103	20	42	8	6	2	1036
«Обнинск»	21.08.2013	107	20	-	87	3	2	1	н/д



ного участка — 213 га, проектная мощность — 1,5 млн. тонн стали в год;

- ОАО «Линде Газ Рус»(Швеция/Германия)—производство технических, пищевых и специальных газов;
- ООО «Кей Ти Эн Джи Рус»(Южная Корея)—производство сигарет;
- ЗАО «Л'Ореаль»(Франция)—производство косметической продукции;
- ООО «Одиссейпром»(Россия) —производство мебели и столешниц из искусственного камня, пластика и массива ценных пород древесины;
- ЗАО «Винтрастком»(Россия) —производство пластиковых панелей ПВХ для внутренней отделки;
- ООО «ПО «Металлист»(Россия)— производство водосточков, системы ограждений из металлического прутка и профиля;
- ООО «МетяТиссю»(Финляндия) —производство бумажных изделий санитарно-гигиенического назначения;
- ООО «АйСиЭмГласс Калуга»(Россия)—производство строительного материала из пеностекла — пеностеклового щебня;
- ООО «МАЛЕ РУС»(Германия) - производственно-складской комплекс (поршни и компоненты двигателей, системы фильтрации, системы привода клапанов для автомобильной промышленности);
- ООО «ОМИА Урал»(Швейцария/Россия) — производство молотого мрамора;
- «ФрейтВилладжВорсино» (ФВВ)— крупномасштабный мультимодальный логистический центр, предоставляющий комплексное транспортно-экспедиционное и сервисное обслуживание.
- Ещё 11 предприятийнаходятся на разных стадиях строительства:
- ООО «Омега Лиз-Калуга»(Россия) — логистический склад общей площадью 80 тыс. кв.м, завод по производству бетона и строительная база;
- ЗАО «Триада-Импекс»(Россия) —производство специализированных составов для ремонта, реставрации, гидроизоляции, тампонажа на основе цементных и полимерных материалов;
- ООО «АстраЗенекаИндастриз»(Англия/Швеция) — производство инновационных препаратов для лечения неврологических, кардиологических и онкологических заболеваний;
- ООО «Строительный мир»(Россия) - производственно-складская база по хранению строительных материалов и инструмента;
- ООО «Сфера Фарм»(Россия) — производство медицинских внутривенных растворов;
- ЗАО «Медена»(Швейцария) — производство фармацевтических препаратов;
- ООО «ЛАМИНАМ РУС»(Италия/Россия) —производство сверхтонкой керамической плитки;
- ООО «Архбумтиссю групп»(Россия) — производство тиссю бумаги с переработкой;
- ООО «Парт Инн»(Швеция)— отель класса 3* на 150 мест;
- ООО «АЭРОЛАЙФ»(Россия) — производство фотокалалитических очистителей воздуха;
- ЗАО «Техмашимпекс»(Россия) — производство пластмассовых изделий.

2. Индустриальный парк «Росва».

Расположен в 23 км юго-западнее г. Калуга, в 2 км от трассы М-3 «Москва-Киев». Предназначен для размещения предприятий различной отраслевой направленности, но пока преобладают автомобильные производства.

Наиболее крупным резидентом парка является ООО «Пежо Ситроен Мицубиси Автомобили Рус» (Франция/Япония) — совместное предприятие двух автомобильных концернов PSA Peugeot Citroen (70%) и MitsubishiMotorsCorporation (30%) по производству легковых автомобилей.

Соглашение о сотрудничестве было подписано 29 января 2008 г., строительные работы на площадке начались 18 августа 2009 г. 23 апреля 2010 г. завод был введён в эксплуатацию, а 4 июля 2012 г. было запущено производство полного цикла (CKD), т.е. полноценного производства со сваркой, покраской, сборкой кузовов и комплектацией автомобильных салонов.

Завод располагается на территории общей площадью 145 га.

Проектная мощность завода — до 125 тыс. автомобилей в год. В настоящее время на заводе производятся четыре модели автомобилей (все в режиме CKD): Peugeot 408, MitsubishiOutlander, Citroen C4 Sedan, MitsubishiPajero.

К автомобильному кластеру можно отнести также следующие предприятия, расположенные в индустриальном парке «Росва»:

- ООО «Форесияаутомотивдевелопмент»(Франция) — производство выхлопных систем;
- ООО «Форесияаутомотивдевелопмент»(Франция) — производство деталей интерьера. Компания является резидентом проекта «В-парк», который представляет собой строительство зданий по принципу built-to-suit, т.е. в соответствии с индивидуальными требованиями будущих клиентов. Проектом предусмотрено строительство производственных и складских площадей для размещения предприятий поставщиков и производителей автокомпонентов, что создаст условия для эффективной работы предприятий автомобильной отрасли в Калужской области. Помимо удовлетворения нужд автопроизводителей, «В-парк» располагает возможностью размещения предприятий других сфер деятельности. Проект «В-парк» реализуется на участке площадью 11,5 га;
- ООО «ФУКС ОЙЛ» (Германия) — производство смазочных (моторных, тракторных, трансмиссионных, компрессорных) масел, а также смазочно-охлаждающих, гидравлических и закалочных жидкостей;
- ООО «Континентал Калуга»(Германия)— производство автомобильных шин для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта;
- ContiTech — филиал ООО «Континентал Калуга» (Германия) — производство трубопроводов для систем кондиционирования и деталей гидроусилителя рулевого управления автомобилей.

Кроме того, на территории индустриального парка «Росва» реализован проект ООО «ДжиИ Рус»(США) — ремонт и техническое обслуживание компонентов газовых турбин.

В стадии строительства находятся три предприятия:

- ЗАО «Биотехнологический комплекс «Росва»(Россия)— комплекс глубокой переработки пшеницы (производство клейковины, глюкозно-фруктозного сиропа, ком-



мерческого крахмала, кормовых добавок, моногидрата глюкозы, сорбита и аскорбиновой кислоты) мощностью до 250 тыс. тонн в год;

- ООО «ЭсТи-Фарм»(Россия) — разработка и выпуск современных сердечно-сосудистых препаратов;
- ООО «Сибирский элемент Рента-К»(Россия) — производство бетона и сухих смесей.

На территории индустриального парка создан таможенно-логистический терминал «Росва», предназначенный для обеспечения резидентов индустриальных парков Калужской области транспортно-логистической инфраструктурой и оказания транспортно-логистических услуг [5].

3. Индустриальный парк «Габцево».

Расположен в черте г. Калуга, в 25 км от трассы М-3 «Украина», в 15 км от трассы Р-132 «Калуга-Тула-Рязань» и в 200 м от окружной автодороги, соединяющей эти трассы. В радиусе 50 км от парка проживает 600 тыс. человек, в радиусе 100 км — более 1 млн. человек.

Индустриальный парк специализируется на размещении предприятий автомобильной и фармацевтической промышленности.

Наиболее крупным резидентом парка является ООО «Фольксваген Групп Рус» (Германия). Соглашение о сотрудничестве было подписано 29 мая 2006 г., 28 октября того же года начались строительные работы на площадке. 28 ноября 2007 г. состоялось открытие завода и запуск крупноузлового производства, а 20 октября 2009 г. — запуск производства полного цикла, включающего сварку и окраску.

Завод располагается на территории общей площадью 186 га.

Проектная мощность завода — до 200 тыс. автомобилей в год. Модельный ряд включает 3 бренда: Volkswagen, Skoda, Audi. В режиме полного цикла осуществляется сборка моделей Volkswagen-PoloSedan, Volkswagen-Tiguan и Skoda-Rapid, а в режиме крупноузлового производства (SKD) — моделей Volkswagen-Touareg и Volkswagen-Multivan, Audi-A8, Skoda-Superb.

ООО «Фольксваген Групп Рус» (Германия) также реализует в индустриальном парке «Габцево» проект по производству двигателей внутреннего сгорания для автомобилей проектной мощностью 150 тыс. двигателей в год. Ввод в эксплуатацию завода по производству двигателей состоялся в мае 2015 года, торжественное открытие — 4 сентября 2015 г.

К автомобильному кластеру относятся также следующие предприятия, расположенные в индустриальном парке «Габцево»:

- ООО «Гестамп-Северсталь-Калуга» (Россия/Испания) — производство штампованных деталей для кузовов легковых автомобилей;
- ООО «Северсталь-Гонварри-Калуга»(Россия/Испания) — сервисный металлоцентр;
- ООО «ИндастриалСтилРесайклинг»(Испания)— обработка металлических отходов;
- филиал ЗАО «МагнаАвтомотив Рус» в городе Калуга(Канада/Австрия) — производство и окраска бамперов, производство передних модулей, решеток радиаторов и каркасов приборных панелей для автомобилей;
- ООО «Япп Рус Автомобильные системы»(Китай) — производство пластиковых топливных баков;

- ООО «Фуяо Стекло Рус»(Китай) — производство автомобильного стекла;
- ООО «БентелерАвтомотив»(Германия) — производство деталей подвески автомобилей;
- ООО «Вистеон Рус»(США) — производство обшивки для дверей автомобилей.

ООО «БентелерАвтомотив» и ООО «Вистеон Рус» являются резидентами проекта «А-парк» (аналогично проекту «В-парк» в индустриальном парке «Росва»), реализующегося на земельном участке площадью 20 га.

К фармацевтическому кластеру относятся предприятия, расположенные в индустриальном парке «Габцево»:

- ЗАО «Берлин-Фарма»(Германия/Италия) — фармацевтическое производство (Мезим форте, Фалиминт, Курantil др.);
- ООО «Ново НордискПродакшнСаппорт»(Дания)— производство инсулина.

Ещё два предприятия — одно автомобильной отрасли, другое фармацевтической — находятся в стадии строительства:

- филиал ЗАО «МагнаАвтомотив Рус» в городе Калуга(Канада/Австрия) — строительство второй очереди производственных мощностей и инфраструктуры завода по выпуску автомобильных запчастей и комплектующих;
- ЗАО «Берлин-Фарма»(Германия/Италия) — дополнительное соглашение № 1 от 4 февраля 2015 г. к соглашению о сотрудничестве по строительству фармацевтического завода.

Большое внимание уделяется формированию и развитию социальной инфраструктуры индустриального парка «Габцево».

В непосредственной близости от индустриального парка «Габцево» в 2011 году начата реализация проекта строительства жилья для сотрудников инвесторов «Село Воскресенское». На сегодняшний день введено в эксплуатацию более 500 домов, большая часть которых заселена, открыта школа на 630 мест. Всего в рамках проекта на территории в 180 га планируется построить 1 500 индивидуальных жилых и малоэтажных многоквартирных домов общей площадью свыше 130 тыс. кв.м и объектов административно-торгового и социального назначения, три детских дошкольных учреждения в общем на 300 мест.

25 мая 2015 г. введен в эксплуатациюМеждународный аэропорт «Калуга», расположенный на северо-востоке Калуги в 8 км от центра города, в непосредственной близости от индустриального парка «Габцево».

Аэропорт класса «В» рассчитан на прием и выпуск воздушных судов типов А-319, Боинг-737 или их аналогов.

Объём годовых пассажирских перевозок — 1062 операций в год.Пропускная способность — 100 пас/час.Прогнозируемый пассажиропоток — до 178 000 человек в год (по истечении 5-7 лет после открытия).К 2030 году прогнозируемый пассажиропоток — до 500 тыс. человек в год.

4. Индустриальный парк «Калуга-Юг».

Расположен на южной границе г. Калуга в черте города к северу от транспортной развязки «Калуга-Козельск-Тула» вдоль трассы Р-132 «Калуга-Тула-Рязань». Расстояние до трассы М-3 «Москва-Киев» - 16 км. Ближайшая ж/д станция «Калуга-1» расположена на расстоянии 3 км. Таможенный терминал п. Росва расположен в 22 км.



Индустриальный парк специализируется на размещении в основном предприятий автомобильной промышленности.

Наиболее крупным резидентом парка является шведская компания ЗАО «Вольво Восток», которая реализует на земельном участке общей площадью 55,3 га три инвестиционных проекта: строительство завода по сборке грузовых коммерческих автомобилей (Volvo Trucks), строительство завода по сборке строительной техники (Volvo Construction Equipment), строительство завода по производству кабин Volvo.

На территории парка реализуются также следующие проекты:

- ООО «Мако Фурнитура» (Австрия) – производство фурнитуры для пластиковых окон;
- ООО «Меркатор Калуга» (Россия/Италия) – производство навесного оборудования и спецтехники;
- ООО «Континентал Аутомотив Системс Рус» (Германия) – производство компонентов электронных систем управления топливopодачей и зажиганием двигателей внутреннего сгорания.

Два предприятия находятся в стадии строительства:

- ЗАО «Рекаст» (Россия) – производство бумажных сотовых наполнителей;
- ЗАО «Бецема-Калуга» (Россия) – производство навесного оборудования (кузовов, цистерн).

В непосредственной близости от индустриального парка «Калуга-Юг» в 2013 году начата реализация проекта строительства жилья «Европейский квартал».

В настоящее время уже построены и введены в эксплуатацию семь трёхэтажных и три пятиэтажных дома. Всего до 2017 года на 18 гектарах здесь будет построено 25 жилых домов на 1140 квартир, а также объекты социально-бытового назначения: детский сад, магазины и учреждения бытового обслуживания, зона для активного отдыха проживающих, организованно маршрутное такси в различные районы города Калуга.

5. Индустриальный парк «Обнинск».

Расположен в северной части Калужской области, в черте г. Обнинск, в 90 км от МКАД. Специализируется на размещении предприятий фармацевтической и пищевой промышленности.

На территории парка введены в эксплуатацию два предприятия:

- ООО «Лотте КФ Рус» (Южная Корея) – производство кондитерских изделий;
- ООО «НИАРМЕДИК ФАРМА» (Россия) – производство лекарственного препарата «Кагоцел», синтез инновационных субстанций, переработка коллагена.

Одно предприятие находится в стадии строительства – ООО «ПАЛЛАДИО ОБНИНСК» (Италия) – завод по производству упаковки для фармацевтической и косметической продукции.

На территории Малоярославецкого района Калужской области создана и функционирует промышленная зона «Детчино», расположенная вдоль трассы М-3 «Украина» в 130 км от Москвы. Специализация зоны – производство и обслуживание сельскохозяйственной техники, площадь – 183 га, свободных площадей нет.

На территории промышленной зоны «Детчино» разместились предприятия:

- ООО «ГРИММЕ Русь» и ООО «ЛЕМКЕН Русь» – реализация и сервисное обслуживание сельскохозяйственных машин и оборудования;
- ООО «Биг Датчмен» – разработка и продажа систем содержания животных, программное и техническое обеспечение;
- ООО «ЭкоНива Калуга» – сервисный центр по гарантийному обслуживанию сельскохозяйственной техники;
- ООО «Вольф Систем» – производство металлоконструкций, и др.

Помимо перечисленных в таблице 1 индустриальных парков и промышленной зоны «Детчино» (в некоторых источниках также называемой индустриальным парком), на территории Калужской области созданы или находятся в процессе формирования ещё ряд индустриальных парков, представленных в таблице 2, в которых пока единственный резидент или резиденты ещё отсутствуют.

Созданные и формируемые на территории Калужской области индустриальные парки и промышленные зоны являются фундаментом кластерного развития экономики региона [3].

Именно кластерный подход к управлению развитием региона позволяет достичь конкурентного успеха в выбранных отраслях. Поэтому одна из задач повышения конкурентоспособности региона – выявление потенциала его кластеризации [4].

Таблица 2. Прочие индустриальные парки Калужской области

Наименование индустриального парка	Местонахождение	Площадь, га		Компания-резидент	Специализация
		общая	свободная		
«К-Агро»	Боровский район	2168	2168	-	-
«Коллонтай»	Малоярославецкий район	3	-	ООО «Киилто Калуга»	Производство сухих строительных смесей
«Леммин-кяйнен»	Бабынинский район	134	129	ООО «Рани Пласт Калуга»	Производство пластмассовых изделий
«Маклаки»	Думиничский район	1224	424	ООО «Калужский цементный завод»	Производство цемента
«Мещовск»	Мещовский район	58	28	ООО «Мещовский комбинат транспортного литья»	Автомобильное литьё
«Сосенский»	г. Сосенский	22	22	-	Фармацевтические и высокотехнологические предприятия



В соответствии с Инвестиционной стратегией Калужской области до 2020 года, драйверами развития экономики Калужской области должны стать автомобильный кластер, кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины, транспортно-логистический кластер, агропромышленный кластер, туристско-рекреационный кластер и кластер информационных технологий[1].

Планомерная работа по развитию существующих и созданию новых индустриальных парков позволит усилить кластерный потенциал Калужской области и не только поможет экономике региона справиться с трудностями современного кризисного периода, но и обеспечит её дальнейшее поступательное развитие.

Список литературы

1. Инвестиционная стратегия Калужской области до 2020 года. Одобрена Постановлением Правительства Калужской области от 25 марта 2013 г. № 150 (в ред. Постановлений Правительства Калужской области от 04.07.2014 № 393) // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс».
2. Инвестиционный портал Калужской области. URL: <http://www.investkaluga.com/> (дата обращения: 07.03.2016).
3. Ковальчук Н.Б., Шелякова Т.Ю. Результативность кластерного развития в Калужской области // Вестник Образовательного консорциума «Среднерусский университет». Серия: Экономика и управление. — 2015. — № 6, декабрь. — С. 47-49. [Электронный ресурс] http://www.вестник-университи.рф/archives/p13_sectionid/4.
4. Осипов В.А. Создание и развитие кластеров как инновационный способ интенсификации региональной социально-экономической политики (на примере Калужской области) // Вестник Образовательного консорциума «Среднерусский университет». Серия: Экономика и управление. — 2015. — № 6 декабрь. — С. 56-59. [Электронный ресурс] http://www.вестник-университи.рф/archives/p13_sectionid/4.
5. Сайт Агентства регионального развития Калужской области. URL: <http://arrko.ru/> (дата обращения: 07.03.2016).
6. Сайт Корпорации развития Калужской области. URL: <http://invest.kaluga.ru/> (дата обращения: 07.03.2016).

УДК 330.3

*Пауков С.А.
аспирант
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: srg_pkv@mail.ru
Paukov S.A.
graduate student
Institute of Management, Business and Technologies
Kaluga, Russia
e-mail: srg_pkv@mail.ru*

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ TO THE QUESTION OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY

Аннотация: Сегодня, когда экономические санкции со стороны Запада достаточно ощутимы, возникает множество новых вызовов и угроз наряду с возможностями дальнейшего развития отечественного товаропроизводителя. Поэтому необходим реальный курс на новую индустриализацию, создание новых высокотехнологичных рабочих мест, диверсификацию экономики по инновационному сценарию, который является лучшей превентивной мерой по обеспечению устойчивости экономики перед любыми санкциями.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, открытые инновации, инновационные стратегии.

Abstract: Today, when economic sanctions by the West is quite noticeable, there are a lot of new challenges and threats along with opportunities for further development of domestic producers. Therefore, the required real rate on the new industrialization, the creation of new high-tech jobs, diversify the economy on the innovation-based scenario, which is the best preventive measure to ensure economic sustainability before any sanctions.

Keywords: innovation, innovative development, open innovation, innovation strategy.

На современном этапе экономического развития инновации становятся основным драйвером конкурентоспособности и успешности предприятий. Особое место отводится укреплению предпринимательской культуры и содействию

инновационному бизнесу. Позитивный вклад в создание инноваций исходит не только от крупных корпораций, но и от инновационно активных малых и средних предприятий (МСП), которые могут стать основными акторами на между-



народном рынке инноваций [6, 8]. Инновации это в первую очередь культура и менталитет. Инноваторы должны понимать, что они являются движущей силой инновационных идей и поведения. Размер компании не является ключевым фактором инновационного развития. Главной задачей государства является использование инновационного потенциала посредством национальных инновационных стратегий [9]. Именно по этой причине конкурентоспособность экономики на ближайшую перспективу будет зависеть от вовлечения государства и частного сектора в развитие национальной инновационной системы [1]. При этом государство должно заботиться обо всех отраслях экономики [2].

Как отмечает Г. Пизано проблема развития и поддержания новаторства на высоком уровне кроется в отсутствии стратегий инновационной деятельности. Стратегия это не просто ряд последовательных и взаимодополняющих действий, помогающих достижению положительного результата деятельности. Стратегия — это то, что сплачивает трудовой коллектив предприятия, проясняет цели и приоритеты развития. Без инновационных стратегий компании лишь копируют передовые методы. Подражание чужой системе не принесет ожидаемого результата, поскольку нет ни одной системы, способной подходить различным компаниям одинаково. Учиться у других нужно, но полагаться на то, что работает у других, будет работать и у Вас — ошибка. В связи с чем, для конкурентоспособности организации нужно не просто калькирование инновационных продуктов и процессов, а разработка собственных инновационных стратегий развития [7].

В условиях современной конкуренции инновационные продукты должны рассматриваться как приоритет любого бизнеса. При активизации инновационного поведения, организациям необходимо расширять участие в инновационных проектах и тем самым становиться более уязвимым, поскольку инновационные проекты обладают высоким риском. Они могут потребовать больше времени или материальных ресурсов, чем планировалось и в тоже время не всегда выгодны [5].

Развитию инновационных стратегий компаний способствует парадигма открытых инноваций. Склонность к открытым инновациям обозначает способность компаний использовать различные внешние источники для удовлетворения своих потребностей в инновациях [10].

Генри Чесбро и Эрик Л. Чен отмечают, что за последнее двадцатилетие произошёл переход от закрытой модели инноваций к более открытой модели. Анализируя деятельность фармацевтических компаний, ученые считают, что многие компании вынуждены сворачивать свои НИОКР и как результат инвестиционные и инновационные проекты прекращают свое существование до выхода продуктов на рынок. При этом растущая потребность в инновационных продуктах побуждает восстанавливать и продолжать работу над заброшенными проектами. Данная инициатива имеет ряд преимуществ, поскольку она расширяет когнитивные рамки на стадии исследования. В данном аспекте открытые инновации не достаточно изучены, поскольку современная модель открытых инноваций ориентирована на поиске внешних источников инноваций. В то время как подавляющее большинство потенциальных инноваций прекратили свое существование еще на стадии разработки. В связи, с чем учеными была предложена модель поиска знаний внутри внешних источников. Она должна стимулировать восстановление и/или перераспределение заброшенных исследований для удовлетворения существующих потребностей. Эта модель предлагает не накопление потенциальных продуктов, разработка которых прекращена, а сотрудничество с другими организациями для нахождения нового применения своим проектам [4].

Вот та модель инновационного развития, которая должна способствовать экономическому росту и развитию. Но вместо того чтобы стимулировать организации представленные на отечественном рынке к созданию и использованию инноваций для преодоления кризиса правительство «щедро дарит львиную долю средств, утвержденных планом антикризисных мероприятий на 2015 год крупному бизнесу» [3]. Выделяется 1,55 трлн руб. системно значимым кредитным организациям — 27 банкам при условии осуществления ими своей повседневной деятельности. По мнению автора, такие антикризисные меры будут способствовать только иждивенческому поведению организаций, которые способны дать импульс инновационному развитию. Необходимо совершенствование системы мотивов и стимулов, способствующих преодолеть инновационную инертность российской экономики.

Список литературы

1. Круглов В.Н. Инновационное развитие региона: кластерный подход // Региональная экономика: теория и практика. — 2014. — № 12 (339). — С. 18-22.
2. Круглов В.Н., Леонтьева Л.С. Проблемы активизации инновационного потенциала регионального уровня // Аудит и финансовый анализ. — 2014. — № 5. — С. 310-315.
3. Холодков В.М. Этот странный кризис [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mirperemen.net/content/etot-stranny-krizis> (дата обращения: 30.10.2015).
4. Chesbrough H., Chen Eric L. Using Inside-Out Open Innovation to Recover Abandoned Pharmaceutical Compounds // Journal of Innovation Management, 2015. — Vol. 3 (2). — PP. 21-32.
5. Costa R.V., Ramos A.P. Designing an HP methodology to prioritize critical elements for product innovation: An intellectual capital perspective // International Journal of Business Science and Applied Management, 2015. — Vol. 10 (1). — PP. 15-34.
6. Forsman H., Annala U. Small enterprises as innovators: shift from a low performer to a high performer // International Journal of Technology Management, 2011. — Vol. 56 (2) — PP. 154-171.
7. Pisano G.P. You need an Innovation Strategy // Harvard Business Review, June 2015. — PP. 44-54.
8. Schiliro D. Innovation and Performance of Italian Multinational Enterprises of the «Fourth Capitalism» // Journal of Advanced Research in Management, 2011. — Vol. — II (2). — PP. 89-103.
9. Schiliro D. Innovation in Small and Medium Enterprises in the United Arab Emirates // International Journal of Social Science Studies, 2015. — Vol. 3. — No. 5. — PP. 148-160.
10. Verbano C., Crema M., Venturini K. The Identification and Characterization of Open Innovation Profiles in Italian Small and Medium-sized Enterprises // Journal of Small Business Management, 2015. — Vol. 53 (4). — PP. 1052-1075.



Фейгельман Н.В.
ст. преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Feigelman N.V.,
senior teacher of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ POLICY-MAKING MODERNIZATION OF PRODUCTION CAPACITIES AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Аннотация: Эффективность работы промышленных предприятий во многом зависит от того, каким производственным потенциалом они располагают и насколько эффективно они его используют. В условиях наличия как физически, так и морально устаревшего оборудования на действующих предприятиях, диспропорций производственных мощностей, обуславливающих низкую отдачу от их эксплуатации, а также ограниченности финансовых средств большую значимость приобретают вопросы стратегического управления имеющимся производственным потенциалом и механизмами улучшения использования оборудования и других элементов имущества, а также оптимизации ассортимента продукции.

Ключевые слова: производственный потенциал, эффективность работы промышленных предприятий, инновационно - ориентированное развитие.

Abstract: The efficiency of industrial enterprises largely depends on how production potential they have and how effectively they use it. In terms of having both physically and morally obsolete equipment in existing facilities, the imbalances of production capacity, causing a low return on their operation, as well as limited financial resources, more important, issues of strategic management of existing production capacity and mechanisms to improve the use of equipment and other items of property, as well as the optimization of product mix.

Keywords: productive capacity, the efficiency of industrial enterprises innovation-based development.

Основные средства по своей функциональной роли можно рассматривать как элемент актива, средство труда, имущественный комплекс, объект залога, объект налогообложения, источник загрязнения окружающей среды, средство достижения социальных целей организации, сфера приложения труда человека и инструмент антикризисного управления. Таким образом, в процессе выполнения своих функций, основные средства оказывают влияние на ряд таких характеристик как рыночная стоимость, кредитоспособность, размер налоговой нагрузки, финансовая устойчивость, доходность организации, экологическая безопасность и т.д. [2]

Риск, присущий рыночной экономике, характерен и для используемых в производственном процессе основных средств. Данный риск, по сути, состоит в вероятности недополучения экономических выгод в результате нерационального использования основного капитала.

Эффективность работы промышленных предприятий во многом зависит от того, каким производственным по-

тенциалом они располагают и насколько эффективно они его используют. В условиях наличия как физически, так и морально устаревшего оборудования на действующих предприятиях, диспропорций производственных мощностей, обуславливающих низкую отдачу от их эксплуатации, а также ограниченности финансовых средств большую значимость приобретают вопросы стратегического управления имеющимся производственным потенциалом и механизмами улучшения использования оборудования и других элементов имущества, а также оптимизации ассортимента продукции.

Согласно результатам обследования 3,5 тыс. крупных и средних промышленных предприятий, проводимых Росстатом в ежемесячном режиме в 2014-2015 гг., модернизация производства стала преобладающим направлением вложения финансовых средств на предприятиях, занимающихся инвестированием, о чем сообщили более 60% их руководителей. Следующим по степени важности направ-



лением предприниматели посчитали вложения в расширение производства, а также в реализацию программы импортозамещения. Направлением — аутсайдером по вложению финансовых средств, стали финансовые инструменты, о чем сообщили только 6% предпринимателей. Так, например, анализ возрастной структуры зданий, сооружений, машин и оборудования, транспортных средств, проводимый Федеральной службой государственной статистики свидетельствует, что в анализируемом периоде доля организаций, располагающих машинами и оборудованием в возрасте от 10 до 30 лет, составила чуть менее 50% (при этом следует отметить, что в 2014 г. их доля превышала 55%). [2]

Наиболее сложная ситуация с парком машин и оборудования наблюдалась в организациях металлургических и химических производств, где их средний возраст составил более 14 лет. При этом, в течение последних шести лет проведения обследований, продолжалось устойчивое выветывание основных средств именно по причинам физической изношенности. В частности, практически 70% руководителей указывали на данный факт, как главную причину выветывания машин, оборудования и транспортных средств. По степени распространенности данная тенденция преобладала в инвестиционно-активных производствах добывающих отраслей (73% респондентов). [2]

В 2015 г. по оценке видов введенных в действие и приобретенных основных средств лидирующее положение было зафиксировано за комплексами и технологическими линиями машин и оборудования — 64% организаций. В большей степени это было характерно для металлургических производств (87% организаций). Также довольно распространенными вложениями были покупки транспортных средств, а также электронно-вычислительной техники и средств механизации инженерного и управленческого труда (58% организаций соответственно). Чаше приобретали электронно-вычислительную технику организации, производящие кокс и нефтепродукты (79%), добывающие металлическую руду (74%), а также занятые в металлургическом производстве (70%). (рис.1.)

Проведенное обследование позволило определить влияние, оказанное на динамику производительности труда результатов осуществленных инвестиций в модернизацию производства. По мнению большинства (38%) руководи-

телей промышленных предприятий, вследствие осуществленных за последние два года инвестиций в модернизацию производства, производительность труда повысилась на 1–5%. В то же время, около 30% респондентов сообщили об увеличении производительности труда на 6–15%.

Обращают внимание оценки предпринимателей, которые, в том числе, сообщили об отсутствии какого-либо влияния проведенной модернизации на динамику производительности труда. Доля таковых составила 24%.

С падением промышленного производства на российских предприятиях в 1990-х годах и освоением нового ассортимента продукции произошло не только снижение загрузки производственных мощностей, но и одновременно возник значительный дисбаланс в размере производственной мощности по отдельным операционным имущественным комплексам: одни комплексы оказались практически бездействующими, а другие, наоборот, загружены до предела, и их дальнейшая эксплуатация в интенсивном режиме была сопряжена с нарушением безопасности и возникновением рисков. [1]

Так, недостаточно быстрое обновление ОПФ ведет к росту текущих расходов на содержание и эксплуатацию оборудования. Чрезмерно быстрое обновление ОПФ не позволяет окупить инвестиционные издержки. Поэтому необходимо найти такую величину срока эксплуатации каждой единицы ОПФ, при которой рыночная стоимость бизнеса максимальна, то есть определить оптимальную возрастную структуру ОПФ промышленного предприятия.

Существующее в настоящее время методическое обеспечение не позволяет комплексно ответить на вопрос о том, с помощью каких мероприятий экономически целесообразно оптимизировать возрастную структуру ОПФ промышленных предприятий, и нуждается в совершенствовании.

Выход из кризисного состояния и переход к выпуску новой, пользующейся спросом продукции требуют особого внимания к проблеме сбалансированного развития. Именно сбалансированное стратегическое развитие производственного потенциала предприятия позволяет наращивать производственную мощность качественно и количественно при минимальном привлечении инвестиций, что особенно актуально для отечественных предприятий.

Современное развитие промышленных предприятий должно строиться на принципе стратегического наращивания производственной мощности с учетом тенденции спроса на выпускаемую продукцию. Однако осуществляемые на предприятиях имущественные преобразования слабо увязаны с задачей развития и совершенствования производственной мощности, обеспечения ее полного использования. Чаше всего имущественные преобразования осуществляются стихийно и ситуационно, без продуманного плана и долговременной программы. Это обусловлено тем, что в современных российских условиях реструктуризация — очень сложная задача, так как кризисное состояние многих предприятий является системным и глубоким, а имеющиеся ресурсы и возможности ограничены. Вместе с тем в системе отечественного менеджмента даже имеющиеся возможности реструктуризации используются недостаточно эффективно, хотя в этом направлении уже и стали появляться некоторые позитивные тенденции.

Доля от общего числа обследованных организаций, %



Рис.1. Распределение организаций по оценке основных средств, введенных в действие и приобретенных в 2015г.



В современных условиях, когда встает задача модернизации всей экономики страны, перевода экономики на рельсы инновационного развития и осуществления новой индустриализации, особое значение приобретает проблема модернизации производственных мощностей предприятий.

Задача модернизации экономики может быть решена только на основе комплексного и системного подхода, когда модернизацией охватывается производственный потенциал предприятий. Производственная мощность как главный показатель производственного потенциала должна объективно оцениваться, а ее параметры должны служить критериями для принятия эффективных решений.

Модернизация и развитие производственной мощности служит важным условием уравновешенного перехода

предприятия в новое, инновационно-ориентированное состояние, адекватное изменяющимся условиям внешней рыночной среды. В результате модернизации мощности предприятия достигается повышение его экономической устойчивости, адаптивности и гибкости производственного аппарата предприятия.

На многих предприятиях еще не сформировалась комплексная система управления производственной мощностью, что затрудняет их инновационное и экономическое развитие. Это свидетельствует о необходимости совершенствования как самой деятельности по управлению развитием производственной мощности на предприятиях, так и разработки теоретических положений с позиции обеспечения сбалансированного и инновационно-ориентированного развития промышленных предприятий.

Список литературы

1. Евсеева О.А. Производственный потенциал предприятия: оценка и использование. СПб.: Изд-во Политехнич. ун-та, 2006. - 131 с.
2. Забелин С.И. Теоретические подходы к определению основных производственных фондов и эффективности их использования. // Вестник Университета. - 2011. - № 1.- 0,6 п.л.
3. <http://www.gks.ru/> - Федеральная служба статистики

УДК 334.724

*Щербакова Е.С.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: YS.Shcherbakova@gmail.com
Shcherbakova Y.S.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: YS.Shcherbakova@gmail.com*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

POTENTIAL OF NONCOMMERCIAL SECTOR OF ECONOMY FOR STIMULATION OF PROCESS OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE RUSSIAN REGIONS

Аннотация: Исследованы возможности использования потенциала некоммерческого сектора экономики на сельских территориях регионов в условиях реализации политики импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, потребительский кооператив, стимулирование, развитие, потенциал, некоммерческий сектор, санкции.

Abstract: There have been considered problems of potential of noncommercial sector of economy are investigational on rural territories of regions in the conditions of realization of politics of import substitution.

Keywords: import substitution, cooperative store, stimulation, development, potential, noncommercial sector, approvals.

В современных условиях ответом на применение в отношении России международных санкций является решение такой актуальной проблемы как активизация процесса импортозамещения.

Многочисленные исследования ученых демонстрируют, что решение таких проблем как: увеличение продолжительности жизни; поддержание должного уровня здоровья; а также обеспечение экономической, социальной, творче-



ской, и иной позитивной активности людей, является приоритетом для высокоразвитых государств. Это достигается, в значительной мере, созданием достойных социально-экономических условий, к которым относят питание, отдых, труд [4].

В основополагающих документах ведущих международных организаций (ООН, Евросоюз, Международная организация труда, и др.) подчеркивается мысль о том, что всем властным структурам государств необходимо создавать и поддерживать благоприятные условия для развития кооперативного движения. Также в документах отмечается польза публичного признания особого количественного и качественного вклада, который кооперация вносит в решение социально-экономических проблем.

Так, например, в политике развития территорий регионов Европейского союза, особое место занимает Единая сельскохозяйственная политика (ЕСХП), в которой серьезное внимание уделяется стимулированию развития кооперативного движения для решения вопросов обеспечения устойчивого развития сельских территорий и продовольственной безопасности. ЕСХП отвечает за повышение региональной конкурентоспособности, внедрение инноваций, улучшение занятости населения, доступ к рынку труда и подготовку проектов устойчивого развития во всех регионах.

Успешная реализация политики привела, в частности, к тому, что количество новых молочных продуктов в регионах развитых стран мира за последнее десятилетие более чем удвоилось, а развитие рынка мяса, благодаря совершенствованию технологий, привело к троекратному увеличению объема торговли за последние три десятилетия.

Исследователи отмечают следующие тенденции в динамике потребительского спроса на современном мировом рынке продуктов питания. Во-первых, все возрастающий интерес к свежим продуктам. Во-вторых, стремление к здоровому питанию. В-третьих, обеспечение максимальных удобств потребления.

Следует пересмотреть подходы к осуществлению государственного влияния на развитие отраслей АПК и сельских территорий регионов и привести их в соответствие мерам по реализации, подписанной Президентом России доктрины продовольственной безопасности страны, обязательствам, принятым на себя Россией при вступлении в ВТО, а также современной задачей замещения импорта в условиях применяемых санкций.

Формируемые в АПК регионов аграрные холдинги и кластеры, осуществляющие деятельность по развитию отраслей сельского хозяйства, должны быть ориентированы на нововведения, рост производительности труда, конкурентоспособность на международном уровне. Это требует дополнительных научных исследований и получения результатов, имеющих четкую практическую направленность.

Последние годы внимание к проблемам развития кооперативного движения стало усиливаться как со стороны научного сообщества, так и со стороны представителей власти. Это связано с попытками разработки системы ценностей, обращенной к каждому россиянину и решением проблем формирования гражданского общества, эффективно отстаивающего свои интересы с целью поступательного, инновационного социально-экономического развития России.

В тоже время, проблематике использования потенциала кооперативного движения для реализации творческого потенциала человека и гражданского общества, обеспечивающих переход регионов России от инерционного к инновационному пути развития уделяется недостаточно внимания. Отсутствуют доступные, апробированные применительно к нынешней действительности нашей страны технологии стимулирования кооперации в интересах инновационного развития [5].

Кооперативное движение, как демонстрирует мировая и отечественная практика, всегда выступало мощным рычагом решения социально-экономических проблем.

Однако, представленный Министерством сельского хозяйства России проект Водомственной целевой программы «О развитии сельскохозяйственной кооперации на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года» никакого нового импульса кооперативному движению в регионах не дает. В проекте не раскрыта глубина проблемной области, отсутствует целостное перспективное видение подходов к лоббированию интересов кооперативного движения [2].

Поддержкой дальнейшего совершенствования системы кредитных кооперативов должен стать комплекс мер по стимулированию развития кооперативного движения на сельских территориях, как составляющей процесса замещения импорта продовольствия.

Формируемые в АПК регионов аграрные холдинги и кластеры, осуществляющие деятельность по развитию отраслей сельского хозяйства, должны быть ориентированы на нововведения, рост производительности труда, конкурентоспособность на международном уровне. Это требует дополнительных научных исследований и получения результатов, имеющих четкую практическую направленность.

Соответственно, следует пересмотреть подходы к осуществлению государственного влияния на развитие отраслей АПК и сельских территорий регионов и привести их в соответствие мерам по реализации, подписанной Президентом России доктрины продовольственной безопасности страны, обязательствам, принятым на себя Россией при вступлении в ВТО, а также современной задачей замещения импорта в условиях применяемых санкций, поскольку принятые программы государственной поддержки кооперативов в полной мере не реализованы.

Основной целью этих программ являлось создание организационно-экономических условий для формирования сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов различного назначения, повышение их роли в обслуживании малых форм хозяйствования, развитии сельских территорий, повышении занятости и доходов сельского населения. Для оценки эффективности реализации программ использовались показатели, отражающие динамику вновь созданных сельскохозяйственных потребительских кооперативов, численность их членов, суммарный объем паевых фондов, число заемщиков кооперативов, объем выдаваемых займов. В качестве дополнительных показателей использовались динамика показателей производства продукции малыми формами хозяйствования.

В зарубежной и отечественной литературе уделяется серьезное внимание изучению проблем научно-технического прогресса и научного обеспечения современного развития



аграрного сектора, а также решению проблем продовольственной безопасности. Активно рассматриваются вопросы формирования инновационной политики, применения научно-технического прогресса как основы интенсификации производства, укрепления материально-технической базы. Российские исследователи занимаются обобщением зарубежного опыта стимулирования творческого труда, регулирования новых процессов, использования научно-технического потенциала в рыночных отношениях.

Создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов, с одной стороны, было призвано оказать влияние на развитие малых форм хозяйствования путем облегчения их доступа к рынкам снабжения, и сбыта, кредитам, услугам, с другой — прямо повлиять на сокращение масштабов безработицы, повышение занятости и доходов сельских жителей.

Влияние развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов должно было проявиться в росте объемов производства сельскохозяйственной продукции как за счет расширения посевных площадей и поголовья скота, так и за счет повышения эффективности использования ресурсного потенциала, роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных.

Для достижения целей удовлетворения материальных и иных потребностей пайщиков потребительская кооперация должна развивать собственную предпринимательскую деятельность. Мелкое и среднее предпринимательство нуждается в совершенствовании стратегии развития потребительской кооперации в сфере услуг. Причиной этому является ряд трудностей, с которыми они сталкиваются при включении в систему предпринимательства. Так, традиционные формы формирования кооперативного капитала за счет взносов пайщиков в современных условиях являются недостаточными. Необходимо развивать новые направления на базе государственно-кооперативного партнерства.

Кооперативы эффективны в основном в определенных экономических нишах, неприемлемых для частного капитала и государственных предприятий. Они служат созданию и сохранению рабочих мест, формированию демократии, и вместе с тем члены кооперативов только при достаточно твердом положении своего предприятия, высокой зарплате, дивидендах (бонусах) сохраняют заинтересованность в

кооперативной собственности и не преобразуют ее в акционерную. Принципы функционирования кооперативов могут играть большую положительную роль в деле повышения эффективности производства и производительности труда, в расширении инвестиций [3].

Несмотря на то, что малые формы хозяйствования «являются фундаментом экономической и социальной основы стабильности» российских регионов, сегодня существуют новые вызовы успешному развитию малых форм хозяйствования и кооперации, требующие как неукоснительного выполнения законов, так и инноваций в нормативно-правовом и ином обеспечении [4].

Проявляя озабоченность по поводу решения проблем продовольственной безопасности и гармоничного развития сельских территорий российских регионов, необходимо вернуться к идеям диверсификации предпринимательской деятельности на селе. И, наряду с всесторонней государственной поддержкой крупных компаний, на сельских территориях должны получать адекватную поддержку представители малых форм хозяйствования и кооперативного движения [1].

В этой связи, необходимо отметить, что в рамках формирования современного развитого социально ориентированного общества необходимо обеспечить массовое участие населения в формировании социально-экономических целей и приоритетов государства и регионов страны. [6]

Некоммерческий сектор современной российской экономики является источником социальных инноваций. Многие образовательные, управленческие и информационные технологии, современные методы социальных исследований были впервые внедрены некоммерческими организациями, а затем стали частью государственной и муниципальной политики. [6]

Диверсификация предпринимательства призвана обеспечить: равенство, и взаимодоверие жителей села, реализацию творческого потенциала личности, требования продовольственной безопасности, сохранение культурного разнообразия сельских территорий, содействие взаимовыгодному сотрудничеству в целях достижения общего процветания сельской местности, как территории комфортной для жизни и занятия предпринимательской деятельностью.

Список литературы

1. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Проект Ведомственной целевой программы «О развитии сельскохозяйственной кооперации на 2014 — 2017 годы и на период до 2020 года»
3. Захаров И.В., Крутиков В.К., Рассказов А.Н. «Создание и организация деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов». — М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. с. 5-6.
4. Щербакова Е.С. Некоммерческий сектор современной российской экономики как проводник инновационного развития социальных институтов общества [Текст] / Е.С. Щербакова, В.К. Крутиков, // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. Выпуск 1. Тула: Изд-во ТулГУ — 2014. — с.212-220.
5. Щербакова Е.С. Эффективное использование институтов некоммерческого сектора экономики при формировании инновационной сферы услуг. [Текст] / Е.С. Щербакова, В.К. Крутиков, // «Вестник Университета (ГУУ)» №15/2014. Москва: Изд-во ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления» — 2014. — с.159-165.
6. Щербакова Е.С., Тарасова И.В., Роль и место некоммерческих организаций в формировании потенциала инновационного развития региона // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2015. № 5/2015, с. 71-73.
7. Щербакова Е.С., Волкова Я.Ю. Развитие некоммерческого сектора экономики в интересах инновационного развития российских регионов // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2014. № 3/2014, с. 22-23.



УДК 339.1.5

Юсова О.В.

к.б.н., доцент, преподаватель

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Техникум пищевых технологий

г. Санкт-Петербург, Россия

e-mail:ovyusova@mail.ru

Yusova O.V., PhD

associate professor

St. Petersburg State University of Economics

College of Food Technology

St. Petersburg, Russia

e-mail:ovyusova@mail.ru

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТВОРОГА И ТВОРОЖНЫХ ПРОДУКТОВ В 2011-2015 ГОДАХ

RUSSIAN COTTAGE CHEESE AND CURD PRODUCTS MARKET IN 2011-2015

Аннотация: в статье рассмотрены современная классификация, объем и структура производства по видам и федеральным округам, изготовители, динамика цен на творог и творожные продукты в РФ за 2011-2015 года

Ключевые слова: творожные продукты, творог, творожные сырки, импорт творога, цены на творог, рынок молочной продукции, производство молочных товаров

Abstract: The article describes the current classification, volume and structure of production, manufacturers, prices of curd cheese products in the Russian Federation in 2011-2015

Keywords: cheese products, cheese, cheese curds, dairy products market, dairy products production

В настоящее время ежегодный объем производимых в мире молочных продуктов питания превышает 700 млн. т, суммарный торговый оборот этих продуктов превышает 400 млрд. долл. США. По этим показателям молочные продукты занимают одно из первых мест на мировом пищевом рынке. Производство кисломолочных продуктов развивается наиболее быстрыми темпами по сравнению с другими молочными продуктами, и у этой группы большие возможности [8].

Молочный рынок в России находится в состоянии развития, не смотря на кризисные явления, и его фактические объемы продаж за прошедший год оценивались Росстатом в 1,15 трлн. руб. В 2015 году значительно увеличен выпуск молочно-кисломолочных продуктов — сливочного масла, сыров, творожных продуктов, молока. Сохраняется стабильный спрос на цельномолочную продукцию: за январь-декабрь 2015 года в пересчете на молоко произведено более 11,6 млн. тонн. Объем выпуска молока составил 5377,9 тыс. тонн, сливок — 121,1 тыс. тонн, йогуртов — 765,5 тыс. тонн, кефира — 1067,6 тыс. тонн, сметаны — 586,6 тыс. тонн, мороженого — 375,4 тыс. тонн, масла сливочного и масляных паст было выпущено 260,6 тыс. тонн, сыров и сырных продуктов — 581 тыс. тонн, творога — 413,3 тыс. тонн - таблица 1.

Творог и творожные продукты занимают значительную часть молочного рынка. Как продукт творог известен уже более двух тысяч лет. Документальные источники подтверждают его использование в кухнях Древней Греции, Древнего Рима и Киевской Руси.

В настоящее время доля потребителей творога и творожных продуктов в России и уровень потребления постепенно растут. Рекомендуемые объемы потребления пищевых продуктов (утв. Приказом Минздрава РФ от 2 августа 2010 г. N 593н), устанавливают минимальный порог потребления по категориям «творог жирный» и «творог с жирностью менее 9%» по 9 кг/год/чел, т.е. всего 18 кг на человека.

Спрос на творожные продукты объяснить достаточно легко: относительно дешевый товар с постоянно обновляемым ассортиментом будет востребован всегда. В структуре розничных продаж в РФ в 2012 году продажа творога занимала 0,32%, в 2013 - 0,41% и в 2014 - 0,51% к обороту розничной торговли всех обследованных Росстатом организаций, а в структуре продаж молочных товаров доля творога составляла более 10% [6].

За последние несколько лет ассортимент творожных продуктов значительно расширился, чаще всего это происходит за счет различных сладких добавок и наполнителей. Среднестатистический городской супермаркет предлагает потребителям не менее 40 наименований творога и творожных продуктов.

Видовое разнообразие современного ассортимента творога и творожных продуктов и их отличительные признаки закреплены в нормативных и технических документах (техническом регламенте Таможенного Союза на молочную продукцию ТР ТС 033/2013 [9] и межгосударственных и национальных стандартах: ГОСТ Р 52738-2007 [4], ГОСТ



Таблица 1. Производство молочной продукции в РФ за 2011-2015 годы, тыс. тонн [6]

Группы продукции	2011	2012	2013	2014	2015	Изменение, %, 2015 к 2011 гг
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	10577,9	11253,59	11562,91	11445,34	11625,74	+9,9
Сливки	80,8	95,1	103,0	115,5	121,1	+49,9
Молоко жидкое обработанное	4859,5	5250,8	5345,2	5317,5	5377,9	+10,7
Йогурт и прочие виды молока или сливок, ферментированных или сквашенных, из них	2839,3	2995,9	3077,6	3052,5	3045,4	+7,3
кефир	1030,5	1064,0	1095,5	1082,8	1067,6	+3,6
сметана	533,5	581,1	556,5	550,3	586,6	+1-
ряженка	212,9	224,1	223,8	216,2	217,2	+2,0
йогурт	703,5	732,2	772,3	776,9	765,5	+8,8
Масло сливочное и пасты масляные	218,0	215,8	221,9	253,2	260,6	+19,5
Молоко сгущенное*	228,28	246,84	248,44	216,04	210,36	-7,9
Молоко сухое гранулированное или в других твердых формах прочее	-	0,3	0,5	0,8	0,7	-
Мороженое и десерты замороженные прочие	334,7	364,2	369,5	377,7	375,4	+12,2
Спреды сливочно-растительные	41,6	33,3	36	35,6	36,6	-12,0
Сыворотка	373,4	513,5	466,4	542,5	604,5	+61,9
Сыр и творог	1110,2	1170,4	1153,9	1243,0	1375,3	+23,9
сыры и продукты сырные	425,4	445,5	428,6	494,3	581,3	+36,6
творог	381,0	397,3	372,2	382,6	413,3	+8,5
масса творожная	45,2	46,8	47,0	45,1	47,0	+4,0
продукты творожные	299,3	320,0	345,8	359,9	375,3	+25,4

* пересчет в тыс. тонн из условных банок

31453-2013 [1], ГОСТ 31680-2012 [2], ГОСТ 32927-2014 [5], ГОСТ Р 52790-2007 [3]). Ассортимент включает нижеперечисленные классификационные группировки, характеризующиеся видом (особенностями изготовления), наличием обогащающих компонентов, назначением.

1. Виды:

— Творог - кисломолочный продукт, произведенный с использованием лактококков или смеси лактококков и термофильных молочнокислых стрептококков и методов кислотной или кислотно-сычужной коагуляции молочного белка с последующим удалением сыворотки путем самопрессования, и (или) прессования, и (или) сепарирования (центрифугирования), и (или) ультрафильтрации с добавлением или без добавления составных частей молока (до или после сквашивания) в целях нормализации [9]. Творог по ГОСТ 31453-2013 подразделяется в зависимости от молочного сырья (из цельного, нормализованного, обезжиренного, восстановленного молока и их смесей) и по массовой доле жира (не менее 2,0; 3,0; 3,8; 4,0; 5,0; 7,0; 9,0; 12,0; 15,0; 18,0; 19,0; 20,0; 23,0%) [1]. Среди творога особо выделяется категория «зерненный творог» - молочный / молочный составной продукт, произведенный из творожного зерна с добавлением или без добавления сливок, поваренной соли и других немолочных компонентов, вводимых не в целях замены составных частей молока [4].

— Творожный продукт — молочный / молочный составной / молочносодержащий продукт, произведенный из творога и (или) продуктов переработки молока в соответствии

с технологией производства творога. Может изготавливаться с добавлением или без добавления молочных продуктов, немолочных компонентов (немолочных жиров и/или белков для молочносодержащего продукта), с последующей термической обработкой или без нее. Разновидностью данной группировки является сырок (молочный / молочный составной / молочносодержащий продукт, сформованный, покрытый или не покрытый глазурью, массой не более 150 г.) [9].

— Творожная масса - молочный / молочный составной продукт, произведенный из творога с добавлением или без добавления сливочного масла, сливок, сгущенного молока с сахаром, сахаров и (или) соли, с добавлением или без добавления немолочных компонентов, вводимых не в целях замены составных частей молока [9]. Массу творожную «Особую» в зависимости от вносимых компонентов изготавливают с изюмом, курагой, другими видами косточковых сухофруктов, смесью регламентируемых компонентов [2].

— Из творожной массы изготавливают творожные сырки массой не более 150 г (молочные / молочные составные продукты, сформованные, покрытые или не покрытые глазурью) [9, 4], а также творожный глазированный сырок массой не более 75 г. (для его производства творожная масса получена из подпрессованного творога, покрыта глазурью) [3]. Творожные сырки отличаются внесенными пищевыми компонентами (с кокосовой стружкой, изюмом, курагой, карамелью, сгущенным вареным молоком и др.), способом внесения пищевых продуктов и пищевых добавок (в смеси с творожной массой, со слоями или внутри массы), обработ-



кой поверхности (покрытие шоколадом, кондитерскими цветными глазуриями, например, апельсиновой, абрикосовой, клубничной и т.п.), термической обработкой (охлажденные, замороженные), формой [3].

2. По назначению творог и творожные продукты классифицируют на продукцию общего назначения и продукцию для питания детей [9], которую в свою очередь подразделяют по возрастным категориям на творог для питания детей раннего возраста (с 6 мес. в качестве прикорма и питания детей до трех лет) и для питания детей дошкольного и школьного возраста (соответственно с трех до шести лет и с семи до 14 лет), и по массовой доле жира (4%, 5%, 9% и 10%) [5].

3. По наличию обогащающих компонентов: необогащенные и обогащенные с добавлением таких веществ, как молочный белок, витамины, микро- и макроэлементы, пищевые волокна, полиненасыщенные жирные кислоты, фосфолипиды, пробиотические микроорганизмы, пребиотики отдельно или в комплексе [9].

Помимо продукции отечественного производства, на прилавках магазинов присутствует продукция импортных поставщиков. Общий объем импорта по изучаемой группе в 2015 году составил 25,1 тыс. тонн. При анализе рынка в первую очередь следует обратить внимание на то, что в 2015 году почти 97% предлагаемой потребителям продукции являлась продукцией отечественного производства (рисунок 1).

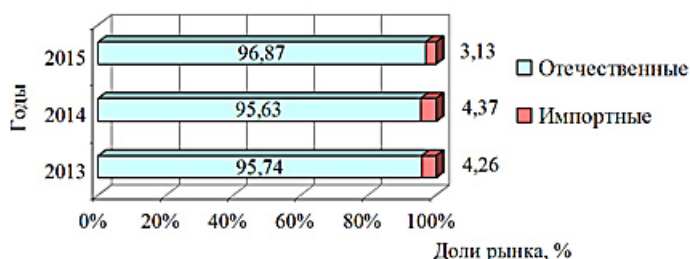


Рисунок 1. Соотношение импорта и отечественного производства (исключая экспорт) творога и творожных продуктов в РФ за 2013-2015 гг. [6]

Хотя и ранее (в 2013-2014 годах) импортный творог не занимал более 5% в российских продажах в физических объемах, экономические санкции на ввоз импортной продукции сказываются достаточно весомо. Так, доля присутствия зарубежных изготовителей сократилась с 4,3% в 2013 году до 3,1% в 2015 году.

По подсчетам, среднегодовой прирост производства творога и творожных продуктов за последнюю пятилетку составил около 3%, объем производства в 2015 году составил почти 790 тыс. тонн (рисунок 2).

Полные данные об объемах обращения творога и творожных продуктов (в соответствии с ОКПД - Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности, коды DA.15.51.40.110 - DA.15.51.40.130) представлены в таблице 2.

С 2011 до 2015 года производство творога и творожных продуктов увеличилось в целом на 14,5%, причем, производство традиционного творога и творожной массы за этот период выросло на 8% и 24% соответственно. Перспективными динамично развивающимися сегментами являются категории творога зерненого, творога для питания детей раннего возраста, желе, кремов, паст, творожных суфле. Рынок творожных масс достаточно насыщен, к тому же предложения новинок в других категориях перебивают спрос на эту группу.

Рынок творожной продукции представлен самыми разнообразными ее видами. В 2014 году более половины в структуре производства (52%) занимал творог, 48% - творожные продукты, в т.ч. 6% - творожная масса.

В региональной структуре производства в 2015 году наибольшая доля приходилась на производственные предприятия Центрального ФО и составила 48%, и Приволжского ФО (19%), наименьшие доли - на предприятия Северо-Кавказского, Крымского и Дальневосточного ФО (в сумме не более 4%) - (рисунок 4).

Все действующие предприятия, которые производят творожную продукцию, можно разделить на две группы:

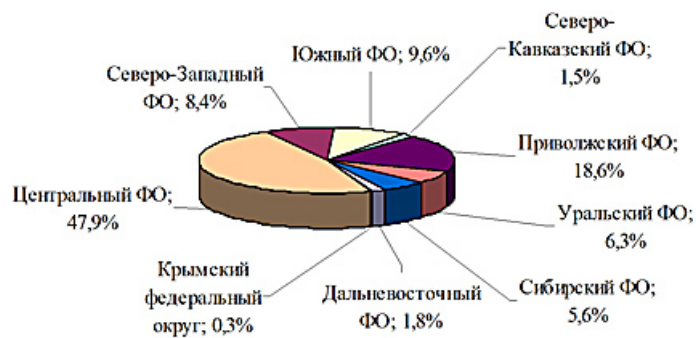


Рисунок 3. Структура производства творога и творожных продуктов в РФ по федеральным округам в 2015 году, % [6]

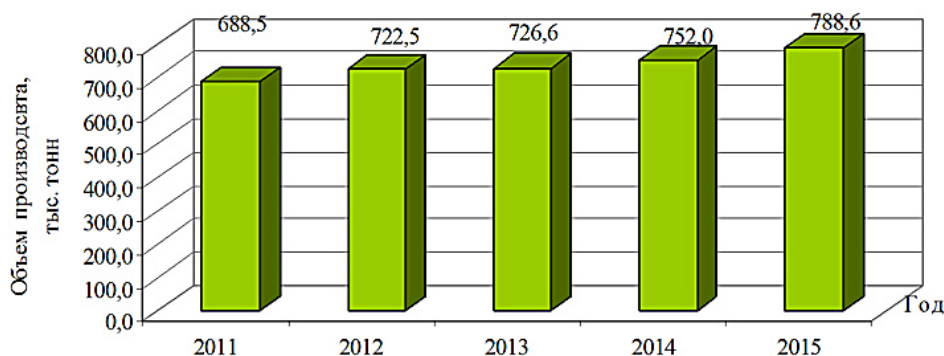


Рисунок 2. Динамика производства творога и творожных продуктов в РФ за 2011-2015 гг [6]



Таблица 2. Производство в творога и творожных продуктов в РФ, тыс. тонн [6]

Группа продукции	2011	2012	2013	2014	2015	Доля в структуре пр-ва, 2015 г., %	Изменение объемов 2015 к 2011 гг., %
Творог, в т.ч.	382,71	396,25	371,03	387,02	413,34	52,4	+8,0
с массовой долей жира не более 1,8 %	53,58	54,79	54,71	56,72	-*	-	-
для детского питания	0,05	0,07	0,73	0,67	-*	-	-
для питания детей раннего возраста	29,08	32,38	37,2	45,8	45,42	5,8	+56,2
для детского питания, в т.ч. обогащенный	0,12	0,37	0,46	0,14	0,04	-	-66,7
обогащенный	0,39	0,43	0,49	0,55	-*	-	-
Продукты творожные, в т.ч.	301,55	326,2	355,56	364,94	375,28	47,6	+24,5
творог зерненный	21,45	24,77	29,01	26,59	28,16	3,6	+31,3
масса творожная	47,32	47,75	50,03	43,68	46,96	6,0	-0,8
желе, кремы, муссы, пасты, пудинги, соусы, суфле творожные, в т.ч. термообработанные	20,57	39,64	36,09	37,16	-*	-	-
сырки творожные, в т.ч. глазированные	47,2	51,78	50,52	49,25	-*	-	-
торты творожные	0,04	0,04	0,05	0,04	-*	-	-
полуфабрикаты творожные	4,61	5,78	5,86	6,77	-*	-	-
продукты творожные прочие, в т.ч. обогащенные	131,52	125,45	130,11	137,76	-*	-	-
Творог сухой	4,23	0,05	0,01	0	-*	-	-
Всего творога и творожных продуктов	688,49	722,5	726,6	751,96	788,62	100,0	+14,5

* нет данных

«федеральные» бренды и продукция «локального» значения. Крупнейшими производителями творога в России являются российские дочерние и зависимые общества (ДЗО) крупнейших иностранных транснациональных компаний – ГК «Данон» в России, Pepsico inc. (ОАО «Вимм-Билль-Данн») и два российских игрока – ГК «Молочное дело», АХ «Молвест», которые делят рынок с региональными и межрегиональными производителями [6].

Годовой оборот российского рынка глазированных сырков эксперты оценивают в \$470 млн. Особенностью рынка глазированных сырков является то, что он практически полностью брэндирован. По объему рынка крупнейшими производителями и лидерами являются «Юнимилк», «Вимм-Билль-Данн», «Ростагроэкспорт», Danone. Их совокупная доля рынка – около 63% в стоимостном выражении. Еще

15% приходится на частные марки крупных ритейлеров. При этом в России насчитывается около 250 молокозаводов, выпускающих сырки под собственными марками [10].

С 2011 года цены на творог на внутреннем рынке неизменно росли, в среднем в 1,5 раза, и на январь 2016 года остановились на отметке 274 руб. за

1 кг жирного творога и 259 руб. – на 1 кг нежирного творога, 17,7 руб. на творожные глазированные сырки (рисунок 4).

В целом, прогноз развития продовольственного рынка в ближайшей перспективе неблагоприятен и определяется тенденцией экономического кризиса и общего спада производства. Тем не менее, творог и творожные продукты являются неотъемлемой частью питания населения, поэтому значительной стагнации или спада отрасли, скорее всего, не произойдет.

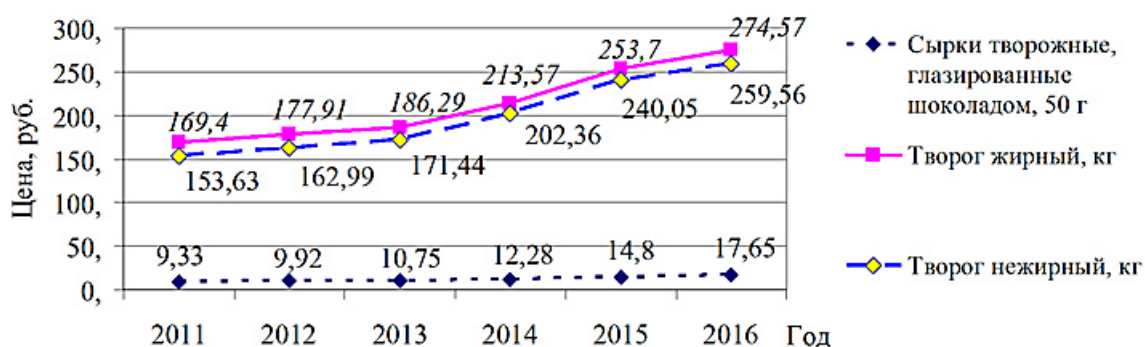


Рисунок 4. Цена творога и творожных продуктов в среднем по РФ за 2011-2016 годы (на январь каждого года) [6]

**Список литературы**

1. ГОСТ 31453-2013 Творог. Технические условия.
2. ГОСТ 31680-2012 Масса творожная «Особая». Технические условия.
3. ГОСТ Р 52790-2007 Сырки творожные глазированные. Общие технические условия. (с Изменением N 1).
4. ГОСТ Р 52738-2007 Молоко и продукты переработки молока. Термины и определения.
5. ГОСТ 32927-2014 Творог для детского питания. Технические условия.
6. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). [Интернет ресурс]. — URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>. (дата доступа 12.04.2016).
7. Лабинов В. Стабилизация на российском молочном рынке // Молочная сфера - 2014. - №4 (51). — С. 20-21.
8. Тимуш Л.Г., Юсова О.В. Состояние российского рынка кисломолочных продуктов на конец 2015 года. // NovaInfo.Ru. - 2016. - Т. 2. -№ 40. - С. 69-77. [Интернет ресурс]. — URL: <http://novainfo.ru/article/4272>. (дата доступа 11.04.2016).
9. ТР ТС 033/2013. Технический регламент Таможенного союза. «О безопасности молока и молочной продукции».
10. Чеботарева М. С. Анализ структуры рынка молочной продукции России/ М. С. Чеботарева // Молодой ученый. — 2012. — №7. — С. 134-137.



УДК 334.025

*Аннадурдыев М.Ш.
студент*

*Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана. Калужский филиал
г. Калуга, Россия
e-mail: cobra24d71@gmail.com*

Красноглазов А.Ю.

*к.ю.н., заведующий кафедры "История"
Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана. Калужский филиал
г. Калуга, Россия
Институт управления, бизнеса и технологий,
заведующий кафедрой гражданско-правовых дисциплин
e-mail: andrkra@yandex.ru*

*Annadurdyev M.Sh.
Student*

*Kaluga Branch of Bauman Moscow State
Technical University
Kaluga, Russia
e-mail: cobra24d71@gmail.com*

Krasnoglazov A.Y.

*PhD in law, head of the Department "History"
Kaluga Branch of Bauman Moscow State
Technical University
Kaluga, Russia
Institute of management, business and technology, Kaluga,
head of Department of civil law disciplines
e-mail: andrkra@yandex.ru*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ORGANIZATIONAL AND LEGAL REGULATION OF ACTIVITY OF CUSTOMS AUTHORITIES

Аннотация: анализируются обобщенные и специфические показатели результативности деятельности государственных органов. Представлены стратегические цели работы Федеральной таможенной службы. Также рассмотрены критерии оценки результативности работы таможенных органов РФ.

Ключевые слова: показатели результативности, обобщенные показатели, специфические показатели, таможенные органы, таможенная деятельность.

Abstract: the generic and specific indicators of productivity of activity of government bodies are analyzed. Strategic objectives of work of the Federal Customs Service are presented. Criteria for evaluation of productivity of work of customs authorities of the Russian Federation are also considered.

Keywords: performance indicators, generic indicators, specific indicators, customs authorities, customs activities.

Проводимая в настоящее время реформа государственной службы в Российской Федерации, направленная на модернизацию и улучшение деятельности государственных органов, также как и большинство западных стран, осуществляет введение систем показателей результативности деятельности [1].

В Федеральном Законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации» №79-ФЗ от 27.07.2004 можно проследить четкую тенденцию оценки деятельности государственных гражданских служащих на основе показателей результативности.

В Федеральном Законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации» изложены два вида показателей результативности деятельности: обобщенные и специфические. Обобщенные показатели результативности утверждаются Президентом Российской Федерации и Правительством Российской Федерации; специфические — утверждаются правовым актом государственного органа в соответствии с особенностями его задач и функций.

Важно отметить заложенные в законодательстве прин-

ципы взаимосогласованности показателей результативности деятельности государственных органов с показателями результативности профессиональной служебной деятельности государственных служащих.

Следовательно, согласно законодательству, для государственных служащих устанавливаются также два типа показателей: обобщенные показатели результативности профессиональной служебной деятельности и специфические показатели результативности профессиональной служебной деятельности.

Под обобщенными показателями результативности профессиональной служебной деятельности имеются в виду типовые показатели (процессов), схожие для многих гражданских служащих. Ими могут быть показатели, характеризующие время подготовки нормативных правовых актов, приема и выдачи документов и тому подобное.

Под специфическими показателями результативности профессиональной служебной деятельности понимают индивидуально установленные для конкретных гражданских служащих показатели непосредственного личного резуль-



тата, связанные со спецификой деятельности органа государственной власти и/или спецификой деятельности самого гражданского служащего. Ими могут быть показатели, характеризующие определенные функциональные обязанности гражданских служащих, связанные с оказанием государственных услуг или принятием важных административных решений.

В целом, согласно терминологии, которую представляет таможенное законодательство, можно выделить несколько групп показателей результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих:

- показатели результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих, характеризующие результативность деятельности государственного органа (показатели конечного результата);
- показатели результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих, характеризующие качество принятия и исполнения управленческих и иных решений (показатели непосредственного результата);
- показатели результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих, характеризующие правовое, организационное и документационное обеспечение исполнения указанных решений (показатели процессов) [2].

В соответствии с основными задачами экономического развития России определены стратегические цели работы Федеральной таможенной службы, утверждённые на заседании Правительства Российской Федерации 5 июля 2007 года:

1) повышение уровня соблюдения таможенного законодательства Российской Федерации, обеспечение полноты и своевременности уплаты таможенных платежей;

2) повышение качества оказания услуг таможенными органами, уменьшение издержек участников внешнеэкономической деятельности и государства, связанных с таможенным оформлением и контролем [3].

Степень достижения первой стратегической цели рассматривается через следующие показатели:

- доля исков (заявлений) направленных таможенным органам, по которым судами приняты решения не в пользу таможенных органов, в общем числе исков (заявлений), рассмотренных судами;
- уровень исполнения федерального закона о федеральном бюджете в части перечисления таможенных платежей;
- доля таможенных платежей, перечисленных участниками ВЭД с несоблюдением установленных нормативными документами сроков, в общей сумме перечисленных в федеральный бюджет таможенных платежей.

За время применения оценочных показателей уже имеется определённый опыт и можно уже в известной мере увидеть его плюсы и минусы, сделать выводы о необходимости внести в оценочную систему определённые изменения.

Например, можно утверждать, что доля судебных решений, вынесенных не в пользу таможенных органов, оценивает, в первую очередь, качество работы юридической службы таможенной системы. Этот показатель характеризует также качество управленческих решений таможенных

органов, которые в последствие и обжалуются участниками ВЭД в судах. Его можно использовать при оценке эффективности деятельности правовых подразделений, а также при оценке деятельности подразделений, которые непосредственно производили обжалуемые действия. Кроме того, можно сделать вывод, что рассматриваемый показатель вообще не характеризует повышение уровня соблюдения законодательства, как и эффективность исполнения доходной части федерального бюджета. И это говорит о том, что он имеет очень отдалённое отношение к выполнению первой стратегической цели. Тем более, возможная динамика данного показателя (падение, увеличение доли проигранных исков или их сохранение на предыдущем уровне) не даёт оснований сделать выводы об увеличении (или снижении) уровня соблюдения законодательства. Кроме того, показатель вообще не определяет, чей уровень соблюдения законодательства оценивается в определенном случае — таможенных органов или участников ВЭД.

Исполнение закона о федеральном бюджете в части перечисления таможенных платежей характеризует эффективность основной и первостепенной функции таможенных органов — фискальной, но не в полном объёме и только при соблюдении определенных условий, а именно при условии, что прогнозируемые макроэкономические показатели, на основании которых формировался бюджет на очередной бюджетный период, в точности совпадут с фактическими экономическими параметрами, которые становятся известными только после истечения бюджетного периода. Как показывает практика, фактические макроэкономические показатели всегда имеют отклонения от прогнозируемых в ту или иную сторону, и в большинстве случаев очень существенные. Данный показатель может быть интересен Министерству финансов для оценки возможностей исполнения расходных бюджетных обязательств, но не для оценки полноты и своевременности перечисления таможенными органами денежных средств в бюджет.

В июле 2009 года Правительство РФ утвердило критерии и показатели оценки результативности работы таможенных органов РФ, разработанные совместно с ФТС России и согласованные с Минэкономразвития России и Минфином России. В основу системы легли следующие критерии:

- повышение уровня соблюдения таможенного законодательства, обеспечение полноты и своевременности уплаты таможенных пошлин, налогов и таможенных сборов;
- повышение качества оказания услуг таможенными органами, снижение сумм издержек участников ВЭД и государства, связанных с таможенным оформлением и контролем;
- обнаружение и пресечение контрабанды оружия, наркотиков, контрафактной продукции и иных товаров, запрещенных к ввозу в РФ [4].

Установлены критерии оценки работы должностных лиц и соответствующие коэффициенты, которые определяют степень участия должностного лица в решении поставленных перед соответствующим подразделением таможенного органа задач, качество и сложность выполняемых должностным лицом функциональных обязанностей и их



результативность. В числе критериев — исполнительность, инициативность и профессионализм, ответственность и качественное принятие решений.

Тем не менее, существует еще множество проблем в комплексной оценке результативности таможенной деятельности. Система показателей результативности должна охватывать все уровни структурных подразделений таможенных органов: таможенные посты, таможни, РТУ и ФТС

России в целом. А в разработанных критериях отсутствует четкая система оценки.

Необходимо пересмотреть существующие критерии и разработать качественно новую систему оценки результативности таможенной деятельности, которая охватит все иерархические ступени подразделений таможенных органов и даст достоверную аналитическую информацию таможенной деятельности.

Список литературы

1. Агабалаев М.И. Организационно-правовые основы деятельности и функции таможенных органов РФ: Учебник / М.И. Агабалаев. — М.: Экономика, 2014. — С. 79.
2. Беляшов В.А. Таможенный энциклопедический справочник [Текст]. — В.А. Беляшов. — М.: Летописец, 2013. — С. 101.
3. Андрияшин Х. Таможенное право / Х. Андрияшин, В. Свинухов. — М.: Ваше право, 2013. — С. 87.
4. Бакаева О.Ю. Правовое регулирование деятельности таможенных органов в Российской Федерации: Дис. д.ю.н. — Саратов: Издательство Саратовского государственного университета, 2014. — С. 11.

УДК 338

Ковальчук Н.Б.

к.э.н., доцент кафедры экономики

*Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г.Обнинск, Россия
e-mail: nbf@list.ru*

Kovalchuk N.B., PhD

Associate Professor of department Economics

*Central Russian Humanitarian and Technological Institute,
Obninsk, Russia
e-mail: nbf@list.ru*

Грачева М.В.

студентка II курса кафедры экономики

*Среднерусский гуманитарно-технологический институт,
г. Обнинск, Россия
e-mail: sugti@mail.ru*

Gracheva M. V.

second year student of department Economics

*Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: sugti@mail.ru*

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВЫХ ПРОВЕРОК В МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ IMPROVING THE QUALITY OF FINANCIAL AUDITS IN THE MUNICIPAL DISTRICT

Аннотация: Данная статья посвящена теме повышения качества проведения финансовых проверок. Предложены методы по улучшению качества проверок в муниципальном районе.

Ключевые слова: Финансовые проверки, контрольный орган, качественная и достоверная отчетность.

Abstract: This article is about improving the quality of financial audits. Proposed methods to improve the quality of audits in the municipal district.

Key words: Financial audit, the supervisory authority, quality and accurate reporting

В последние годы вопросу качества проведения финансовых проверок в регионах посвящено множество научных работ, введены специальные стандарты, регламентирующие порядок контроля за качеством аудиторских проверок на разных уровнях (международном, национальном, на уровне общественных аудиторских организаций), широко обсуждаются методы обеспечения качества аудиторских проверок [3].

В нашей стране в большой степени повышению качества финансовых проверок способствует работа над раз-

работкой новых федеральных правил и соответствующих определенной деятельности стандартов, подготовка методических рекомендаций по проведению финансовых проверок в различных сферах деятельности и тематиках, рост числа квалифицированных специалистов и аудиторов, активное изучение отечественными специалистами зарубежного опыта и активизация научных разработок в области финансовых проверок [1].

Тем не менее более деятельно осуществляются практические приемы для обеспечения контроля за качеством



проводимых финансовых проверок в муниципальном районе. Научные разработки, в которых четко определяются понятия и критерии качества, методы оценки качества финансовых проверок, обосновывается система мероприятий по обеспечению высокого качества проверок, до сих пор проводятся ограниченно [2]. Это существенно относится к этапам формирования финансовых проверок, реализации поставленных задач перед ними и его влияния на качественное предоставление бухгалтерской отчетности у субъектов муниципалитета, а через отчетность и надежность всей экономической информации. Это определяет актуальность данной статьи, посвященной вопросу качественного проведения финансовых проверок в муниципальных районах.

Данной статьей служит обоснование инициативности проверяющих по способствованию и предотвращению в информационно- телекоммуникационные системы некачественной и недостоверной информации, путем повышения качества проводимых внутренних и внешних финансовых проверок.

Совершенствование стандартов системы финансовых проверок направлено на полноценное понимание деятельности проверяемых учреждений, правильной постановки бухгалтерского учета и выбора учетной политики [4], что должно способствовать составлению достоверной и качественной отчетности по соответствующим формам бухгалтерского учета, предусмотренного законодательством.

Качество финансовой проверки проводится в процессе ее подготовки на основе ясного разъяснения цели, согласованного с объектом проверки, плана проведения контрольных мероприятий, обеспечение контрольных органов доступной информацией, необходимой для получения доказательств и проведения проверочных процедур. Качество закладывается в процессе предварительного этапа финансовой проверки, когда проверяющий знакомится с особенностями деятельности организации, его системой внутреннего контроля, определяет риск и обосновывает выборку финансовой проверки.

В процессе проведения финансовых проверок в муниципальном районе, контрольный орган обеспечивает должное качество проверок, получая доказательства, обеспечивающие разумную уверенность для выражения мнения о качестве отчетности, целесообразности расходования бюд-

жетных средств, подробно их документируя и анализируя. Таким образом установлено, что соответствующее качество финансовых проверок проводимых в муниципальном районе может быть достигнуто лишь при тщательно отработанной методике проведения финансовой проверки.

Для достижения поставленной цели в данной статье мною предложены методы улучшения качества проводимых финансовых проверок в муниципальном районе:

- систематизация подходов к оценке качества финансовых проверок;
- четкое определение понятия и критериев оценки качества проверки;
- выявление качества финансовой проверки на конечный результат контроля, а именно на степень соответствия заключения, выдаваемого контрольным органом, реальному экономическому положению проверяемой организации;
- сформулировать предложения по формированию рабочей документации в ходе проведения проверки;
- оценка системы контроля качества финансовой деятельности как необходимое условие для формирования качественной и соответствующим современным требованиям достоверной информации;
- выработать рекомендации по совершенствованию контрольного органа, уполномоченного на проведения контрольных мероприятий в муниципальном районе
- предложить направления повышения действенности системы внутреннего и внешнего финансового контроля.

Контроль качества проверок осуществляемых проверяющими муниципального района, должен соответствовать предупреждающему характеру, что означает, во-первых, проверку системы внутреннего и внешнего финансового контроля в контрольном органе, до проверки качества документарного оформления и четкости рекомендаций заключения; во-вторых, подготовку мероприятий о принятии решений, обеспечивающих должное качество проводимых финансовых проверок в муниципальном районе, включая своевременную разработку методологического обеспечения проверок и обоснование уровня риска, существенности и выборки; в-третьих, использование результатов контроля качества для уточнения имеющихся и разработке новых нормативных и методических материалов.

Список литературы

1. Колесникова Е.Ю. //Финансовый контроль и аудит: учебник // ВГУИТ // 2013 г. — с. 538.
2. Макоев О.С. // Контроль и ревизия: учебное пособие// Юнити - Дана — 2014 г.- с. 38.
3. Овчарова Е.В. //Финансовый контроль в Российской Федерации: учебник / Зеркало-М.// 2015 г. — с. 165.
4. Шегорцов В.А., Таран В.А. // Мировая экономика. Мировая финансовая система //Юнити - Дана — 2012 г. — с. 592.



УДК 336.22:656

*Ковальчук Н.Б.**к.э.н., доцент кафедры экономики**Среднерусский гуманитарно-технологический институт**г.Обнинск, Россия**e-mail: nbf@list.ru**Харчук М.В.**студент I курса кафедры экономики**Среднерусский гуманитарно-технологический институт,**г. Обнинск, Россия**e-mail: harchuk1@gmail.com**Kovalchuk N.B., PhD**Associate Professor of department Economics**Central Russian Humanitarian and Technological Institute,**Obninsk, Russia**e-mail: nbf@list.ru**Kharchuk MV**first year student of department Economics**Central Russian Humanitarian and Technological Institute**Obninsk, Russia**e-mail: harchuk1@gmail.com*

ВОЗМОЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В СВЯЗИ С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

POSSIBLE CHANGES TO TRANSPORT TAX IN CONNECTION WITH THE INTRODUCTION OF NEW VEHICLES AND THE CIRCUMSTANCES OF THEIR USE

Аннотация: Для эффективного изменения налогообложения в сфере транспортного имущества необходимо использование дополнительных критериев в классификации транспортных средств, а также обстоятельств их использования. Были предложены дополнительные категории транспортных средств и изменения основных налоговых ставок для расчетов. Предложено оптимальное решение для модификации налоговых ставок и самого закона.

Abstract: To effectively change the taxation of the property in the vehicle requires the use of additional criteria in the classification of vehicles, as well as the circumstances of their use. It was proposed additional categories of vehicles and changing the basic tax rate for the calculation. It offers the best solution for the modification of tax rates and the law itself.

Ключевые слова: Транспортный налог, дополнительные категории транспортных средств, обстоятельства использования транспортного средства, алгоритмы расчета транспортного налога, налоговые ставки, транспортное имущество.

Keywords: The transport tax, additional categories of vehicles, the circumstances of use of the vehicle, algorithms for calculating vehicle tax, tax rates, transport property.

В современном мире с каждым днем всё больше и больше появляется новых транспортных средств, которые не имеют двигателей как таковых или используют альтернативные типы энергии и способы её применения для передвижения. Для введения дополнительной классификации и расчетов по этому налогу необходимо сначала оценить и рассмотреть текущую налоговую базу по объектам, которые облагаются транспортным налогом. В настоящее время налог на транспортные средства уже модифицируют и изменяют.

В 2015 году вступили в силу некоторые новые правила Налогового кодекса, касающиеся расчета налога на транспорт. Несмотря на это, для большинства автовладельцев транспортный налог с 2015 года будет начисляться по тем же правилам, что и ранее.

Размер налоговой выплаты зависит от мощности транспортного средства, которая исчисляется в лошадиных силах. Для того чтобы рассчитать транспортный налог 2015 года, нужно обратиться к региональному законодательству, поскольку конкретные налоговые ставки устанавливаются властями субъектов РФ. К примеру, транспортный налог в ХМАО в 2015 году для легковых авто с мощностью 150 – 200 л. с. определяется по ставке 30 руб.

за каждую лошадиную силу, а при меньшей мощности — по ставке 0 руб. (т. е., по сути, не начисляется вообще). Кроме того, на региональном уровне могут предусматриваться льготы по уплате налога (например, для пенсионеров, многодетных родителей и т. д.) [1].

По закону автолюбители не должны заниматься расчетом размера налога, ведь обязанность высчитать сумму платежа за транспорт, как и прежде, лежит на налоговом органе. Но в то же время, налоговая инспекция не застрахована от ошибок, поэтому проверка правильности сделанного ею расчета лишней не будет. Если же автомобиль зарегистрирован на юридическое лицо, то вычисление суммы налога — прямая обязанность бухгалтера этой организации.

Но если рассмотреть гораздо глубже общую налоговую базу по транспорту, то ничего не меняется по факту т.к. машины, которые ездят много платят столько же, сколько и те, у кого она стоит в гараже. А между прочим дорогами они пользуются далеко не в равном количестве. Около полугода назад в прессе активно обсуждался вопрос модификации способа сбора транспортного налога. Предлагались разные варианты, в том числе и перевод налога со сборов с владельцев автомобилей в акциз на бензин.



Причем в мае 2010 года вопрос считался практически решенным, аналитики говорили о введении новой системы уже в 2011 году. Однако оно не прошло. Сейчас партия ЛДПР предлагает вернуться к этой теме и собирает подписи для выдвижения законодательной инициативы по переводу транспортного налога с той формы сбора, которая существует сейчас, в акциз.

Плюсов у изменения формы сборов много. Но начать стоит с банальности: кто больше ездит по дорогам, тот и платит больше за их ремонт. Простая, казалось бы, истина, но изучение многих материалов на эту тему, опубликованных в мае 2014 года, выявило некоторые нестыковки.

Практически во всех статьях говорилось, что, по мнению агентства «Автостат», увеличение цены на бензин на 10% полностью компенсирует выпадающие доходы бюджета от отмены транспортного налога. При этом 10% от 28 рублей (цена литра Аи-92 в мае 2014 года) – это 2,8 рубля. А вот во многих статьях говорилось, что после введения акциза бензин должен стоить 30–32 рублей.

Откуда взялась разница в расчетах на 4–6 рублей и зачем она была повсеместно растиражирована? Вопросы остаются открытыми.

Прошло полгода. Транспортный налог как был, так и остался. Бензин подорожал в среднем на 2–2,5 рубля (те же 10%). И при этом начинают идти разговоры о том, что нужно вводить дополнительные налоги на грузовой транспорт в качестве компенсации за испорченное дорожное полотно.

Получается, что и транспортный налог сохранили, и цены на бензин повысили, и дополнительные сборы выдумывают. А дороги как были в ямах, так и остаются. [3]

Необходимо более кардинально модифицировать закон. Необходимо добавить классификацию по методам использования транспортных средств.

А также ввести новые «небензиновые» категории, т.к. с каждым годом всё вероятнее, что количество электромобилей будет только увеличиваться, так как они имеют много преимуществ перед традиционными.

Сейчас их категоризируют, как и обычные машины (в л.с.).

Но они не загрязняют окружающую среду выхлопами, следовательно, экологические отчисления с этого налога для них неверно считаются.

На этом же уровне находится и их эффективность в переработке электричества в движение, все электромобили эффективнее используют энергию нежели традиционные.

Ну и конечно не может быть и речи о предлагаемой новой системе с акцизами, так как они относятся только к машинам на горючем топливе.

Основной инновацией предложенного Министерством промышленности и торговли проекта является отказ от исчисления транспортного налога в соответствии с мощностью силового агрегата автомобиля (в л.с.). При этом ведомство предложило «привязать» транспортный налог к объему мотора и его экологическому классу.

Надо сказать, что Министерство финансов в целом выступило с поддержкой данного законопроекта, однако существуют нюансы, которые до сих пор не решены.

Так, в соответствии с ныне действующей редакцией за-

кона, региональные власти уже сегодня имеют право внедрять в транспортный налог коэффициенты, находящиеся в зависимости от экологического класса автомобиля. На практике же подобного рода коэффициенты реализованы лишь в Калининградской и Свердловской областях.

Кроме того, местные органы власти обладают правом на внедрение коэффициентов в зависимости от возраста транспортного средства. Подобная мера имеет большее распространение, но касается она, по большей части, только коммерческих транспортных средств.

В данном вопросе регионы придерживаются мнения, что использование подобных коэффициентов сдерживалось тем, что транспортный налог является одним из ключевых в пополнении местных бюджетов. По этой причине и внедрение поправочных коэффициентов с учетом экологической чистоты авто требуется на федеральном уровне. [2]

В Министерстве финансов были озвучены и иные опасения. Так, на сегодняшний день существует предложение по увеличению транспортного налога для автомобилей, чья стоимость превышает отметку в пять миллионов рублей. Однако здесь возникает некоторый диссонанс ввиду того, что такие автомобили, как правило, соответствуют более высокому экологическому классу. На практике это может привести к тому, что поправочные коэффициенты на экологичность авто способны полностью нивелировать грядущее увеличение налога.

На настоящий момент расчет транспортного налога для гибридного транспортного средства осуществляется с учетом совокупной мощности, выдаваемой бензиновым и электрическим силовыми агрегатами, что в корне не верно. По этой причине в Госдуме предложили вычитать мощность электромотора при расчете транспортного налога, что как раз и составит порядка 50 процентов.

Конечно, помимо снижения транспортного налога, необходимы и иные способы стимулирования населения к использованию экологически чистых транспортных средств. Наиболее эффективным инструментом, в данном случае, может стать уменьшение таможенных пошлин на ввоз подобных автомобилей.

Так, на сегодняшний день порядка 48 процентов стоимости электромобиля составляют таможенные сборы, утилизационный сбор, а также налог на добавленную стоимость. Учитывая тот факт, что цена гибридного авто либо электромобиля в среднем на 50 процентов выше стоимости аналога с бензиновым силовым агрегатом, то его финальная стоимость в России, естественно, зашкаливает за любые разумные пределы.

По этой причине участники «думского» круглого стола предложили осуществить снижение таможенных пошлин. Так, на автомобили с гибридной силовой установкой оно должно составить 50 процентов, а на электромобили – 100 процентов. Кроме того, владельцам электромобилей предложено разрешить движение по выделенным полосам, а также обеспечить бесплатную парковку. К слову, последнее предложение уже получило одобрение Правительства Москвы.

Безусловно, внедрение льгот способно увеличить данный уровень, а также частично оздоровить ситуацию в крупных мегаполисах.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации, ИндексМедиа, 2007.
2. Региональные и местные налоги: Учебное пособие: Оканова Т.Н., Косов М.Е. Москва ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
3. Транспортный налог Е.А. Картошкина, Е.Л. Шаманова Батанов Е.Г., Давыдова М.В., Кадиков А.Р.идр. Налоги и сборы России в схемах и таблицах: Москва Юстицинформ, 2006.



*Грачёв Н.В.
магистрант
Институт управления бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
hiodai@yandex.ru
Grachev N.V.
undergraduate
Business Institute of Management and Technology
Kaluga, Russia
hiodai@yandex.ru*

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

MARKETING APPROACH TO ENTERPRISE MANAGEMENT IN TODAY'S ECONOMY

Аннотация: В статье изложены понятие маркетинга и маркетингового подхода, отражены цели предприятия в современных условиях. Для достижения цели, предложен метод в виде анализа потребителей.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговый подход, организация деятельности, сегментация потребителей, маркетинговая деятельность.

Abstract: The article describes the concept of marketing and marketing approach reflects the company goals in today's conditions. To achieve the objective, there is provided a method of analyzing consumer.

Keywords: Marketing, marketing approach, organization of activities, consumer segmentation, marketing activity.

Современный маркетинг преобразуется в единый технологический процесс, обладающий ориентацией не только на получение коммерческого успеха, но и развитие социальных отношений.

Маркетинг подразумевает концепцию ориентации на потребителя, является видом деятельности, который преобразует потребности покупателя в доходы предприятия или фирмы.

Маркетинговый подход к управлению предприятием предполагает координацию управляющей подсистемы при решении любых задач на внешних и внутренних потребителей. Его необходимо применять при решении любой задачи в любом подразделении.

В процессе маркетинговой деятельности решаются важные задачи такие как обеспечение фирмы надежной, своевременной и достоверной информацией о рынке, товарах, потребителях и конкурентах; создание товара, максимально соответствующего возможностям фирмы; воздействие на потребителя, спрос и рынок[2].

Принципы управления маркетингом всегда реализуются комплексно, то есть совместно, одновременно. В зависимости от конкретных условий они приобретают конкретную форму.

Организация деятельности предприятия предполагает установление четкой последовательности и взаимосвязи действий, процедур, которая вытекает из определенных связей структурных подразделений предприятия.

Целью всей этой деятельности, как правило, является достижение коммерческого успеха, т.е. получение прибыли.

Специфика маркетинговой деятельности часто зависит от той фазы экономического цикла, в которой находится экономика в данный момент.

Подъем обычно характеризуется ростом экономики. Поэтому на этой стадии предприятие стремится расширить свои маркетинговые программы за счет включения в них новых продуктов и выхода на новые рынки. Спад, напротив, несет менее благоприятные условия и для производителей, и для потребителей. Оживление заставляет маркетологов определить, насколько быстро наступит подъем и до какого уровня он будет продолжаться.

Организация маркетинговой деятельности зависит от внутренних факторов, к которым относят:

1. состояние финансов;
2. уровень научно-технического прогресса на предприятии;
3. уровень организации управления;
4. принятую стратегию предприятия;
5. уровень квалификации кадров.

Все составляющие маркетинговой деятельности предприятия должны быть увязаны с целями предприятия и самого маркетинга.

Цели предприятия включают:

1. возврат инвестиций;
2. оплату труда работников;



3. социальные обязанности предприятия перед обществом;
4. устойчивое функционирование;
5. обеспечение стратегических перспектив.

В организации маркетинговой деятельности предприятия особо следует выделить систему информации и управления, которая обеспечивает функционирование всей маркетинговой системы [1].

На основе информации осуществляется анализ и контроль маркетинговой деятельности, а также принятие решений, включая анализ: рыночной ситуации; покупателей; конкурентов; товаров.

Современная система маркетинга предусматривает как обязательный элемент разработку комплексной программы деятельности фирм в перспективе на 5-10, а иногда и более лет. Эта программа охватывает все этапы подготовки производства и сбыта соответствующих товаров.

Она должна обеспечивать тесное взаимодействие сбытовых подразделений с производственными подразделениями с целью разработки наилучших технико-экономических характеристик товара; предусматривать наличие оптимальных запасов продукции; включать в себя детальную программу технического послепродажного обслуживания; включать рекламу и другие мероприятия, содействующие

сбыту; включать финансовую программу, содержащую расчеты издержек и прибылей.

Для того чтобы добиться успеха на рынке, предприятие должно использовать такой метод, как анализ потребителей. Изучение потребителей товаров производственного и потребительского назначения имеет определенные особенности, связанные с характеристиками покупателей и спецификой продукции [4].

В настоящее время существуют общие методические подходы к проведению таких исследований. Наиболее распространенные следующие: сегментация покупателей; изучение мотивов спроса; оценка наиболее общих для данной группы потребителей способов приобретения товаров и его использования; определение причин, побуждающих приобретать именно этот товар; оценка тенденций и причин изменения потребностей [3].

При сегментации потребителей товаров личного спроса критериями сегментации являются: возраст, уровень доходов, национальность, социальное положение и образование. При сегментации покупателей товаров производственного назначения учитываются такие показатели, как масштабы предприятия, принадлежность к определенной отрасли, особенности технологических процессов, масштабы фирмы-потребителя, требования к обслуживанию.

Список литературы

1. Белоусова, С. Н. Маркетинг: учебное пособие по специальностям экономики и управления / С. Н. Белоусова. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. — 381 с.
2. Котлер . Ф., Келлер К. Л. Маркетинг. Менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - Санкт-Петербург: Питер: Мир книг, 2012. - 479 с.
3. Синяева И. М. Маркетинг: учебник для магистров, аспирантов и специалистов, осуществляющих маркетинговую деятельность / [И.М. Синяева и др.]. - Москва: Вузовский учебник: Инфра-М, 2013. - 383 с.
4. Управление маркетингом: [учебник для вузов: перевод с английского] / Н.Капон, В.Колчанов, Дж. Макхалберт. — Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2013. — 832 с.



*Круглов В.Н.,
д.э.н., профессор кафедры экономики
Институт управления, бизнеса и технологий,
Калуга, Россия
E-mail: vladkaluga@yandex.ru.
Kruglov V. N.
doctor of economic Sciences, Professor of Department of Economics
Institute of management, business and technology,
Kaluga, Russia
E-mail: vladkaluga@yandex.ru.*

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА: ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД QUALITY MANAGEMENT: PROCESS APPROACH

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы управления качеством выпускаемой продукции на предприятии. Существующие базовые подходы дополняются новыми направлениями, которые необходимо адаптировать к применению для получения интеграционного экономического эффекта. Моделируются рыночные процессы. Выстраиваются алгоритмы наиболее перспективных на ближайшее время линеек инструментария для диагностической деятельности. Даются практические выводы и рекомендации.

Ключевые слова: качество, менеджмент, диагностика, инструменты, бизнес-процессы, экономический рост, инновационное развитие, методы, технология, рынок, информация, стратегия, план, уровень, функционирование, адаптация.

Abstract: this article discusses the issues of quality control of manufactured products at the enterprise. Existing baseline approaches are complemented by new directions, which must be adapted to the application integration economic effect. Modeled market processes. Line algorithms are the most promising for the near future lines of tools for diagnostic activities. Provides practical conclusions and recommendations.

Keywords: quality, management, diagnostics, tools, business processes, economic growth, innovative development, methods, technology, market, information, strategy, plan, level, function, adaptation.

Экономическая реформа в России привела к новым отношениям в сфере хозяйственной деятельности предприятий. Одной из поставленных задач реформ был переход к управлению ресурсами предприятия на основе его самостоятельно определенной финансово-экономической деятельности. Новые условия хозяйствования, организация производства с различными формами собственности потребовала более тщательного и системного (комплексного) подхода к необходимости разработки финансовой стратегии.

В виду этих нововведений все большее число предприятий переходит к применению системы менеджмента качества на предприятиях, создает процессный подход к системе менеджмента качества выпускаемой продукции [1, с.132].

В данном материале рассматривается повышение эффективности управленческого процесса в системе через упрощение. При этом под упрощением будет подразумеваться ряд направленных действий, которые будут затрагивать внутреннее содержание финансового процесса системы менеджмента качества [2, с.54]. Применяемые инструменты прошли апробацию в ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Групп Рус».

Предлагаются следующие направления по улучшению процесса:

1. Выбор направления для постановки цели.

2. Накапливание опыта в области улучшения процесса.
3. Самоподдерживающийся процесс постоянного улучшения.
4. Локальные улучшения или улучшение всей системы.

На первой стадии важно понять, какие проблемы необходимо решить, а не пытаться их разрешить сразу.

К примеру, в своей книге «Грань процесса» Питер Кин [3, с.72] пишет о том, что довольно часто приходится видеть организации, которые рапортуют о многих успешных инициативах в области улучшения процессов, в то время как эффективность работы совсем не повышается. Кин утверждает, что подобный феномен связан с тем, что организации концентрируют свои усилия на улучшении второстепенных процессов. Отсюда можно сделать вывод: значительное улучшение происходит только тогда, когда в организации улучшаются основные (т. е., создающие прибавочную стоимость для потребителей) процессы.

Следовательно, на раннем этапе важно определить ключевые процессы организации, классифицировать их и построить карту бизнес-процессов. Более того, усилия по улучшению процессов нужно концентрировать на том, что важно для предприятия, поскольку всегда необходимо знать, в каком направлении идти.

Вполне логично, что на ранних этапах вы возможно



«срываете низко свесившийся фрукт», однако важно помнить, что требования к навыкам и усилиям будут значительно возрастать по мере того, как будут возникать более серьезные проблемы. «Низко свисающий фрукт» может вызвать «расстройство желудка», если вы удовлетворитесь лишь первыми результатами.

Исходя из внедренной на предприятии системы менеджмента качества, можно выделить пять основных групп, заинтересованных во внедрении данной системы [4, с.111].

1. Потребители - получают продукты, удовлетворяющие их требованиям, которые:
 - являются надежными и безопасными;
 - есть в наличии, когда они необходимы;
 - ремонт пригодны.
2. Для людей, работающих в организации, это:
 - лучшие условия труда;
 - большее удовлетворение от работы;
 - более крепкое здоровье и большая безопасность;
 - лучшее моральное состояние;
 - стабильность в работе.
3. Для владельцев и инвесторов это:
 - увеличение оборачиваемости вложений;
 - улучшение результатов деятельности;
 - увеличение рыночной доли;
 - увеличение доходов.
4. Для поставщиков и партнеров это:
 - стабильность;
 - рост;
 - партнерство и взаимопонимание.
5. Для общества это:
 - выполнение законодательных и нормативно-правовых требований;
 - улучшение здоровья и безопасности персонала;
 - уменьшение вредного воздействия на окружающую среду;

В последнее время в ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Групп Рус» наблюдается ежегодное увеличение затрат на управление качеством. В 2013 году – 3,9 млн. руб., в 2014 году – 4,7 млн. руб., в 2015 году – 5,4 млн. руб. Данное увеличение затрат является следствием роста затрат на содержание лабораторий. Сюда относится увеличение цен на контрольные приборы, средства измерения, фонда заработной платы работникам отдела по управлению качеством, увеличение тарифов на электроэнергию, а также объемом продукции, подвергающейся контролю.

Также произошло увеличение количества проводимых контрольных анализов за счёт расширения ассортимента производимой продукции, произошедшей результате выпуска новых моделей автомобилей, возврата продукции (в частности запасных частей) и роста объёма продаж, что также ведёт к увеличению соответствующих затрат на управление качеством.

В целом управление качеством производимой продукции на предприятии проводится на высоком уровне, высококвалифицированным персоналом. Но, как и на любом предприятии, существуют определённые проблемы по управлению качеством.

Одной из таких проблем являются конфликты, влияющие на процесс управления качеством. Другая проблема –

защита от искажений фактической информации о качестве продукции. В 2015 году были выявлены случаи дискредитации предприятия конкурентами в глазах потребителей. Ещё с одной проблемой предприятие столкнулось, закупив у одного из поставщиков бракованные детали и сырьё. В последствие это стало причиной брака выпущенной продукции.

Вместе с тем выявлены и положительные тенденции – снижение потерь от брака. Это обусловлено в первую очередь непрерывным совершенствованием системы менеджмента качества, стремлением максимально удовлетворить потребности всех заинтересованных сторон.

Предприятие ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Групп Рус» имеет в своем арсенале специальные программы качества. В них идентифицированы ключевые факторы, обеспечивающие качество, четко сформулированы стратегические цели и определены необходимые ресурсы.

К примеру, существует методика проведения ежемесячного анализа деятельности в области качества [5, с.213]. Для расчета коэффициента качества определены показатели оценки качества труда подразделений. Расчет коэффициента качества по итогам работы за месяц приводит ОТК по следующей формуле:

$$K_M = 1 - \sum n * K_c, \text{ где}$$

K_M - коэффициент качества по итогам работы за месяц;

N - количество единиц учета по какому-либо показателю;

K_c - коэффициент снижения показателя

Значение коэффициентов качества подразделения ежемесячно рассматриваются на заседаниях специализированных комиссий, где анализируются причины ухудшения, разрабатываются соответствующие корректирующие действия.

Объектом процесса улучшения качества может стать любой элемент производства или системы качества. Данное направление деятельности связано с решением задачи получения результатов, лучших по отношению к первоначально установленным нормам.

На основе имеющихся в распоряжении предприятия показателей можно сделать вывод, что связь между ними достаточно сильная и при планируемых расходах на контроль качества в 2015 году на уровне 6000 тыс. руб., выручка составит около 1527376,108 руб.

Итак, можно сделать вывод о том, что в данной статье исследованы основные теоретические основы построения и внедрения процессного подхода на предприятии, их особенности, достоинства и отличительные характеристики, создание системы менеджмента качества и сущность финансового процесса в общем процессе системы менеджмента качества.

С января по август 2015 года объем продаж «ФОЛЬКСВАГЕН Групп Рус» на российском рынке составил почти 80000 автомобилей, из которых более 60 000 автомобилей были произведены на заводе в Калуге. Марки компании занимают лидирующие позиции на российском рынке, и доля компании превышает 7,3% и продолжает расти.

Для дальнейшей интенсификации менеджмента качества представляется необходимым добавить несколько основных шагов. Они необходимы для эффективной организации процесса деятельности финансовой службы. Основными шагами можно считать:



1. Локальные улучшения.

Предлагается усовершенствовать деятельность корректирующих и упреждающих мероприятий, используемых в финансовом процессе системы менеджмента качества. Они должны проводиться для выявления и устранения причин несоответствий установленным требованиям, а также для исключения их повторного появления. При этом мониторинг за ходом корректирующих действий, сроками их выполнения и анализ их эффективности осуществляет руководитель подразделения, выполняющего корректирующее действие. Предупреждающие действия предпринимается с

целью устранения причин потенциальных несоответствий и предотвращения их появления.

2. Процессные улучшения

Процессные улучшения подразумевают следующие направления по улучшению процесса: выбор направления для постановки цели; накопление опыта в области улучшения процесса; самоподдерживающийся процесс постоянного улучшения; локальные улучшения или улучшение всей системы.

В целом намеченные меры позволят более эффективно организовать деятельности финансового менеджмента в части управления качеством производимой продукции.

Список литературы

1. Грегсон Дж. К мл., О Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. Пер. с англ. М.: Дело, 2014. — 314 с.
2. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. М.: Дело, 2013. — 286 с.
3. Коласс Бернар. Управление финансовой деятельностью предприятия. М.: «Финансы», ЮНИТИ, 2015. — 189 с.
4. Крейг Роберт Дж. ИСО 9000: руководство по получению сертификата о регистрации по ИСО 9000. М.: РИА «Стандарты и качество», 2015. — 183с.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 2014. — 242 с.

УДК 65.013

*Крутиков В.К., д.э.н., профессор,
проректор по научно-методической работе
Шеленкова И.А., аспирантка
Институт управления, бизнеса и технологий
г. Калуга, Россия
e-mail: nir@universitys.ru
Krutikov V.K., d.e.n., Professor
Vice-rector on scientific-methodical work
Shelenkova I.A.
postgraduate student
Institute of Management, Business and Technology
Kaluga, Russia
e-mail: nir@universitys.ru*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ УСПЕШНОЙ КОМАНДОЙ MODERN APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF A SUCCESSFUL TEAM

Аннотация: В статье исследуются проблемы позиционирования личности, стремления к лидерству, умения организовать взаимодействие с людьми в коллективе. Процесс постоянного совершенствования мышления субъекта экономической деятельности, рассматривается, как составляющая системы управленческой деятельности, способная обеспечить экономическую эффективность, и конкурентоспособность.

Ключевые слова: экономическое мышление, экономическая эффективность, конкурентоспособность, процесс управления.

Abstract: this article investigates the problem of positioning the individual, commitment to leadership, ability to interact with people in a team. The process of continuous improvement thinking of the subject of economic activities shall be considered as a component of a system management activity, capable of providing economic efficiency, and competitiveness.

Keywords: economic thinking, economic efficiency, competitiveness and the management process.

Анализ практики показывает, что в настоящее время существуют препятствия, которые мешают, в полной мере, реализовать потенциал креативного экономического мышления в управленческой деятельности организаций.

Становление человека, как личности начинается с

осознания необходимости учета последствий его деятельности для других людей. Развитие личности представляет собой переход к признанию других людей самостоятельной ценностью для человека и становление механизмов осуществления личностного поведения.



В современной психологии понятие «личность» не имеет строго определенного содержания. В научной литературе наиболее часто встречаются следующие понимания личности.

Первое понимание личности основано на факте неповторимого сочетания разнообразных качеств человека, делающих каждого уникальным индивидом, неповторимым, но входящим в определенный тип людей.

Второе понимание, связано с использованием термина «личность» в качестве названия человека, как субъекта общественных отношений.

Третье понимание, использует понятие личность, как теоретическую гипотезу для объяснения особенностей поведения человека. Личность, как субъект особых отношений людей выводит человека за рамки его адаптивной деятельности, открывая положения многоуровневой жизни.

Первая линия развития человека как личности основана на развитии сознания и самосознания.

Вторая линия развития личности определяется необходимостью совершенствования произвольной и волевой саморегуляции.

Третья линия развития личности представлена порождением личностных ценностей, в качестве которых могут быть представлены потребности человека, как социального существа.

Четвертая линия развития личности определяется необходимостью развития исполнительских возможностей личности как личностного потенциала. [3., с. 9.]

Считается, что психические отношения субъектов экономической деятельности понимаются как эмоционально-окрашенные представления и оценки, объектами которых выступают внешние условия экономической деятельности, представители различных социальных групп, с которыми они связаны партнёрскими и иными формами взаимодействия, характеристики самой экономической деятельности и ее субъектов. В экономической деятельности человек выступает как субъект, целенаправленно воздействующий на объект и удовлетворяющий таким образом свои потребности. [4., с. 34.]

Вопросы развития субъективной составляющей управленческого экономического мышления рассматриваются со следующих позиций.

Экономическая деятельность рассматривается как деятельность, целью которой выступает приобретение благ.

Любой индивид, есть субъект экономической (хозяйственной) деятельности, а соответственно, должен управлять своей деятельностью, осознавая, что является субъектом определенной системы управления. При этом, субъективное экономическое мышление обладает следующими характеристиками.

Пониманием хозяйствующего субъекта в качестве субъекта экономической деятельности, управляющего хозяйственными процессами посредством своего экономического мышления, что предполагает его активную преобразующую роль.

Позиционированием и пониманием себя в качестве субъекта, которому самому нужно принимать решения, умением продуцировать новую экономически эффективную деятельность, обуславливающую гибкость и адаптивность экономического мышления в любых социально-экономических ситуациях, то есть брать ответственность на себя.

Субъект экономической деятельности, обнаруживая и

изучая явления, процессы, которые детерминируют его экономическую жизнь, обретает ориентацию и оказывается вовлеченным в анализ вариантов, в осуществление выбора и, следовательно, приобретает чувство экономической свободы.

Л. Богуновделает вывод о том, что управленческое экономическое мышление выступает в качестве самоорганизующейся системы, состоящей из подсистем. [1., с. 126.]

Обобщая мнения ведущих ученых, переходя от формулирования теоретических понятий, к их практической реализации, предлагается следовать следующим рекомендациям И. Хакамады.

Находится в гармонии с собой, так как гармония с собой — это адекватное отношение к себе и окружающему миру.

Уметь иронизировать по поводу себя, и не бояться перемен. Выходить за рамки коридора обыденных интересов и получать новую энергию.

Не обвинять в своих проблемах окружающих вас людей и весь мир.

Любая мысль материальна, поэтому нельзя программировать себя на отрицательный результат.

Пространство вашей индивидуальности и общественных стандартов в разных сферах деятельности, их совмещение формирует ваш стиль.

Успешным человек становится, когда форма его выражения гармонирует с внутренним миром.

Ваш внутренний мир и профессия выстраивают ваш имидж, но последний требует еще внешнего оформления.

Нужно формировать позитивный образ - тот, который позволит окружающим составить о вас положительное мнение.

Выделяйтесь индивидуальностью, а не тотальным подражанием. [5., с.57.]

Показательно остановиться на совершенствовании мышления представителей финансовых служб, так как финансовая деятельность особенно важна в повышении и управлении производительностью, позволяющей преодолевать неопределенность и повышать конкурентоспособность.

Для достижения успеха команды, занятой в финансовой деятельности, предлагается использовать следующие практические рекомендации.

Создавая единую команду, нацеленную на конечный положительный результат, следует обсуждать финансовые аспекты «на одном языке» с сотрудниками и руководителями. Команда имеет ясное представление о своих целях и реально воспринимает задачи. Команда имеет сильного и полного энтузиазма лидера, который определяет стратегию, поддерживает своих сотрудников и берет на себя ответственность, когда что-то идет не по плану.

Успешные команды допускают, что ситуация может измениться, и умеют действовать гибко для достижения успеха. Команда разделяет общие ценности и принципы работы. В идеале разделение общих ценностей ведет к взаимному доверию и уважению внутри команды, в которой сотрудники с удовольствием работают.

Всегда будут проблемы, но успешные команды решают их быстрее, реагируя до того, как эти проблемы приведут к критической ситуации.

Наряду с тем, что команды сосредотачиваются на своих основных задачах, они будут также, разделять ответственность и поддерживать друг друга.



Команда будет сбалансирована с точки зрения навыков и способностей сотрудников, а также тех обязанностей, которые они выполняют.

Изложенные методы помогают оценить, насколько эффективно работает команда и какие действия необходимо предпринять для улучшения ситуации и достижения поставленных целей. [2., с. 125.]

Анализ практики показывает, что существуют препятствия, которые мешают, в полной мере, реализовать потенциал экономического мышления команды. Перечень основных препятствий можно представить следующим образом:

Много времени отнимает необходимость решения ежедневных задач.

Отсутствуют системы, которые обеспечивают деятельность необходимыми данными и информацией для принятия решений.

Нерационально распределяется рабочее время при решении проблем управления эффективностью и производительностью.

Отсутствие поручений или полномочий от руководства.

Отсутствие доступа к соответствующим клиентам, или оперативным данным.

Отсутствие доверия в коммерческих вопросах среди менеджеров.

Отсутствие готовности самих менеджеров, в условиях изменений, использовать пошаговый сценарий преобразований бизнеса («дорожная карта»).

Отсутствие способности самих менеджеров воспринимать данные и информацию не механически, а в контексте реальных процессов.

Кроме применения современных технологий и автоматизации, необходимы социальные компетенции, чтобы работать с людьми и вести профессиональный диалог.

Способность проникновения в суть бизнеса, необходимая для улучшения производительности, создается в сотрудничестве и беседах с коллегами по бизнесу.

Зрелое партнерство в бизнесе начинается с обеспече-

ния прозрачности и обоснования финансовых последствий действий и изменений.

Для ведения деловых бесед необходимы расчеты, аналитика и профессиональная объективность.

Следует учитывать интересы участвующих сторон на разновременные периоды.

Партнёры должны иметь мужество говорить о реальном положении дел в бизнесе.

Необходимо обладать умением согласовывать мнения участников по различным вопросам и комментировать их с финансовых позиций.

Для стимулирования конструктивного обсуждения, управления процессом ведения переговоров, важно правильно формулировать вопросы.

Умение структурировать вопросы, последовательно излагать проблемы, способствует увязке вопросов. Аналитические и вероятные идеи нужно перевести в коммерческие предложения и возможности, а такие действия требуют специальных компетенций и навыков.

Экономическое мышление является инструментом управления, и дает в руки хозяйствующего субъекта управления мощный механизм собственного социально-экономического самоопределения.

Это требует, в свою очередь, соответствующих компетенций, а также знаний в области теории и практики управленческого хозяйствования, их актуализации и дополнительных наработок компетенций в области управленческого экономического мышления.

Закостенелое экономическое мышление не находится в процессе обработки, то есть в постоянном формировании и развитии. В контексте такого экономического мышления следует говорить об экономической неэффективности, неконкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Поэтому, процесс постоянного совершенствования мышления субъекта экономической деятельности, следует рассматривать, как важную составляющую системы управленческой деятельности, способную обеспечить экономическую эффективность, и конкурентоспособность.

Список литературы

1. Богунов Л.А. Управленческое экономическое мышление как характеристика компетенций субъекта управления (менеджера)// Менеджмент в России и за рубежом. №1. 2015. С. 126-130.
2. Бонхем А, Ленгдон К. Финансы. Серия: Секреты успеха. Издательство: Дело и Сервис, 2011 г.
3. Иванников В.А. Деятельностная природа личности// Вопросы психологии №6. 2015 С. 3-9.
4. Поздняков В.Н. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. — М: Изд. «Институт психологии РАН». 2000.
5. Хакамада И. SEX + SUCCESS. Самоучитель. Москва: Издательство АСТ, 2015.



УДК 330.322

Мареева Л.А.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: professia-buh@yandex.ru

Тарасова И.В., к.э.н.
заведующий кафедрой «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Mareeva L.A.
Senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: professia-buh@yandex.ru

Tarasova I.V. PhD
head of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ SEQUENCE OF DEVELOPMENT INVESTMENT STRATEGY IN AN UNSTABLE ECONOMY

Аннотация: Важную роль в деятельности любой компании занимает разработка стратегического плана действия по развитию фирмы в условиях нестабильной внешней среды и повышению ее конкурентоспособности. В статье рассмотрено состояние инвестиционной деятельности предприятия в Российской Федерации, определены сущность и последовательность разработки инвестиционной стратегии предприятия в условиях экономической нестабильности

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, кризис, инвестиции.

Annotation: An important role in the activities of any company is developing a strategic plan of action for the development of the company in a volatile external environment and improve its competitiveness. The article reviewed the status of the investment activity of the enterprise in the Russian Federation, defined the nature and sequence of the development of the investment strategy of the enterprise in the conditions of economic instability

Keywords: investment strategy of the crisis, investments.

Важное место в деятельности любой фирмы занимает выработка стратегического плана действия по повышению конкурентоспособности и развитию фирмы в условиях нестабильной внешней среды.

Залогом успеха в современной экономической деятельности предприятия является правильный выбор инвестиционной стратегии. Неумение предвидеть изменяющиеся обстоятельства и отреагировать на них вовремя делает предприятие неконкурентоспособным. Руководителю недостаточно иметь только хороший продукт: он должен внимательно следить за появлением новых технологий производства и управления, методов организации бизнеса, своевременно планировать их внедрение. Для этого необходимо осуществлять управление инвестиционной деятельностью на основе научных методов стратегического управления.

Нестабильность экономики, проявившаяся в России к концу 2014 года, становится серьезным препятствием обновления технологий и развития производства предприятий промышленности.

Статистика демонстрирует следующую динамику факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность малых предприятий в стране за ряд лет (рис. 1) [3].

Основным фактором, сдерживающим в 2014 году инвестиционную активность малых компаний, является недостаток собственных финансовых средств. Эту причину отметили 60% руководителей организаций. Также увеличилось количество предприятий, указывающих на неопределенность экономической ситуации в стране, инвестиционные риски, недостаточный спрос на продукцию.

Происходит ужесточение условий кредитования, вызванные в первую очередь высоким процентом коммерческого кредита (рис. 2), что влияет на снижение инвестиционной активности предприятий [3].

Так к концу 2014 года ставка по кредитам выросла до 16,73%, что значительно повлияло на состояние инвестиционной деятельности в РФ.

Несмотря на усложнение общей экономической ситуации, отмечается рост интереса бизнеса к модернизации своих производств. Долгосрочное эффективное развитие бизнеса в условиях экономического кризиса возможно под прикрытием инвестиционной стратегии. В рамках инвестиционной стратегии формируется совокупность долгосрочных целей инвестирования капитала, форм и направлений развития бизнеса (рис. 3) [3].

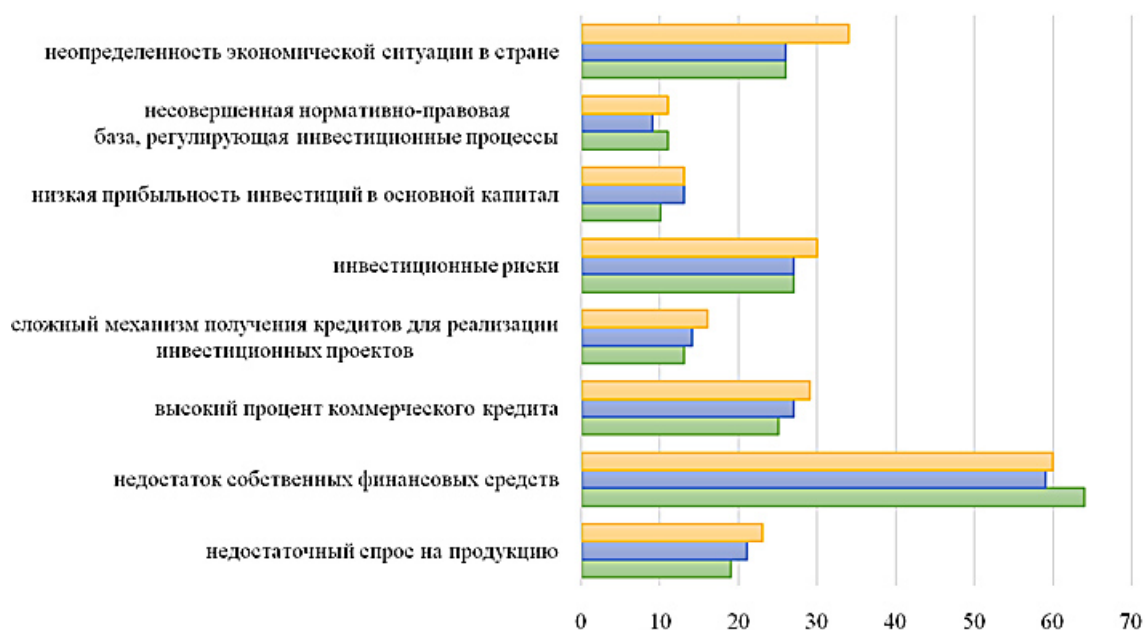


Рис. 1. Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (в % к общему числу организаций)

Исходя из целей инвестирования, основная часть инвестиций в основной капитал в 2014 году направлялась на приобретение новых машин и оборудования, на что указали более 60% руководителей организаций. В 2015 году этот показатель достиг 70%, и в планах у руководителей хозяйствующих субъектов также находится это направление инвестирования.

На втором месте по целям инвестирования находится автоматизация или механизация существующего производственного процесса, достигнув в 2015 году значения более 50% организаций.

Как показывает отечественная практика, позитивных результатов по преодолению последствий экономического

кризиса можно достигнуть при условии изменения политики сбыта готовой продукции, новых схем расчетов с поставщиками сырья, частей и комплектующих изделий, совершенствования финансовой политики. Важную роль играет принятие новых нетривиальных управленческих решений по привлечению инвестиционных средств, снижению налогов и грамотного управления финансовыми потоками.

В условиях нынешней ситуации в экономике требуется не только сформировать инвестиционную стратегию предприятия, но и обратить внимание на содержание антикризисной инвестиционной стратегии, направленной на предупреждение и преодоление финансовых кризисов пред-



Рис. 2. Средневзвешенные ставки по кредитам и ставка рефинансирования Банка России в 2012 – 2014 годах

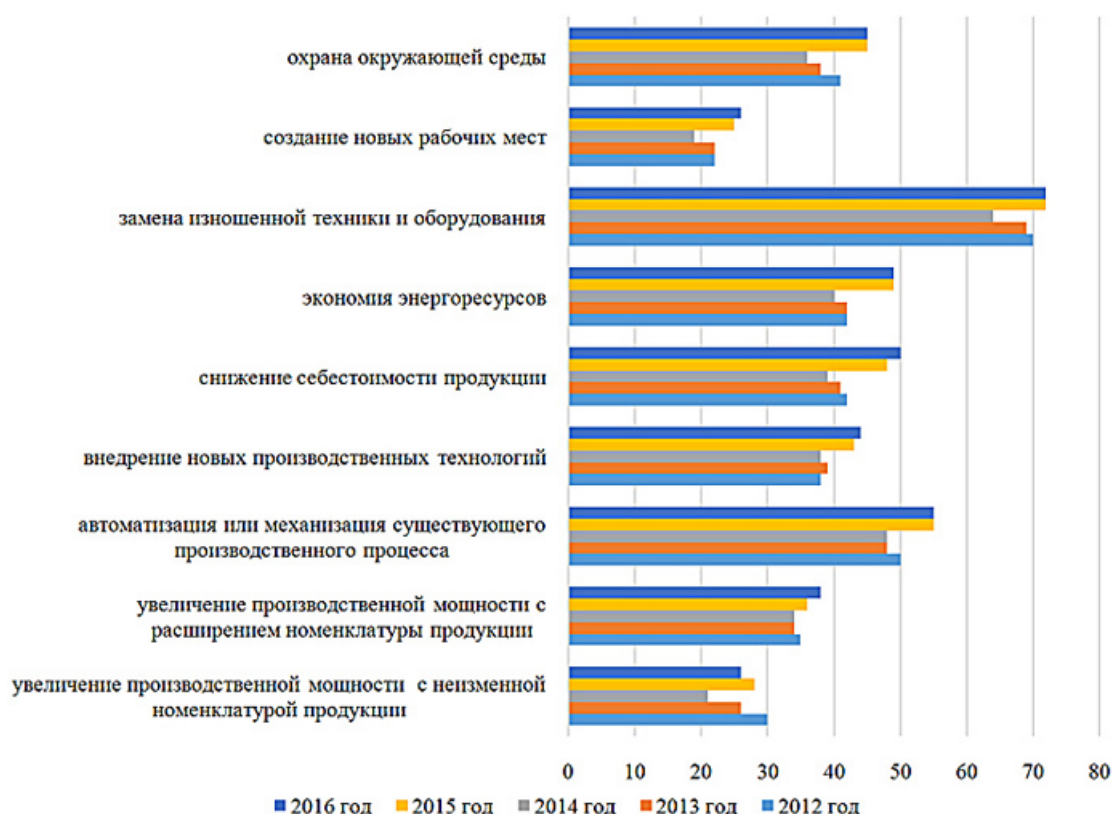


Рис. 3. Распределение организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал (в % к общему числу организаций)

приятия, минимизацию их негативных финансовых последствий и обеспечение стабильного роста рыночной стоимости предприятия, путем рационального использования имеющихся инвестиционных ресурсов, поиска новых (как внутренних, так и внешних) источников инвестирования.

Под инвестиционной стратегией следует понимать формирование долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения. Формирование стратегии основывается на предварительно выбранных целях деятельности предприятия и их предметном воплощении, а также на анализе различных внутренних и внешних факторов. Исходя из этого отправным пунктом формирования инвестиционной стратегии предприятия является общая стратегия экономического развития предприятия. Инвестиционная стратегия должна согласовываться с ней по этапам и целям реализации. При этом инвестиционная стратегия является главным фактором обеспечения эффективного развития предприятия в соответствии с общей экономической стратегией, особенно на современном этапе развития экономических процессов и их крайней неустойчивостью.

В рамках реализации инвестиционной стратегии можно выделить три инвестиционные подстратегии:

1. Стратегию формирования или выбора инвестиционной программы. Эта стратегия базируется на разделении общей и стратегической цели организации на локальные, но взаимосвязанные задачи.

2. Стратегию привлечения инвестиционных ресурсов. Включает разработку принципов формирования основного и оборотного капитала (на основе анализа внешних и внутренних источников финансирования). Поскольку

каждый источник средств имеет свою цену, возникает задача оптимизации структуры источников инвестиционных ресурсов.

3. Стратегию инвестирования ресурсов. Представляет собой комплекс принципов и мер по размещению временно свободных средств предприятия в финансовые инструменты или иные инвестиционные ценности с целью получения максимальной доходности и снижения риска.

Основными этапами процесса формирования инвестиционной стратегии предприятия являются (рис. 4):

- определение периода формирования инвестиционной стратегии;
- формирование стратегических целей инвестиционной стратегии;
- разработка наиболее эффективных путей реализации стратегических целей;
- конкретизация инвестиционной стратегии по периодам ее реализации;
- оценка разработанной инвестиционной стратегии.

Период формирования инвестиционной стратегии зависит от таких условий, как предсказуемость развития экономики и инвестиционного рынка; продолжительность периода, принятого для формирования базовой стратегии предприятия; отраслевая принадлежность предприятия; размер предприятия. Важным условием определения периода формирования инвестиционной стратегии является и продолжительность периода, принятого для формирования общей экономической стратегии предприятия. Так как инвестиционная стратегия носит по отношению к общей экономической стратегии подчиненный характер, она не может выходить за пределы этого периода [2].



Рис. 4. Этапы разработки инвестиционной стратегии предприятия

Что касается стратегических целей инвестиционной деятельности, то они должны, прежде всего, исходить из системы целей базовой стратегии. Эти цели могут быть сформированы в виде обеспечения прироста капитала; роста уровня прибыльности инвестиций и суммы дохода от инвестиционной деятельности; изменения пропорций в формах реального и финансового инвестирования; изменения технологической и производственной структуры капитальных вложений; изменения отраслевой и региональной направленности инвестиционных программ; диверсификации производственной деятельности.

Понятно, что все направления и формы инвестиционной деятельности предприятия возможны за счет привлекаемых им инвестиционных ресурсов. Стратегия формирования инвестиционных ресурсов является важным составным элементом не только инвестиционной, но и финансовой стратегии. Основная задача такой стратегии — это наиболее грамотное и эффективное использование финансовых потоков, а также обеспечение финансовой устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе.

Оценка выбранной инвестиционной стратегии производится на основе согласованности инвестиционной

стратегии с базовой стратегией предприятия; внутренней сбалансированности инвестиционной стратегии; согласованности инвестиционной стратегии с внешней средой; реализуемости инвестиционной стратегии с учетом имеющегося ресурсного потенциала; приемлемости уровня риска, связанного с реализацией инвестиционной стратегии; результативности инвестиционной стратегии.

Процесс разработки стратегии инвестирования на предприятии должен опираться на анализ рассмотренных подходов и современные экономические условия — инвестиционная стратегия должна учитывать направления инновационной политики как на предприятии, так и в отрасли, причем не просто им соответствовать, но и несколько их опережать. Должна быть определена та методика инвестиционной стратегии, которая позволяет максимально эффективно использовать инвестиционный потенциал для развития предприятия.

Таким образом, в динамичной и нестабильной экономике результаты инвестиционных проектов подвержены высокой неопределенности, и для защиты от риска требуются гибкость в принятии решений, умение использовать появляющиеся угрозы и возможности.

Список литературы

1. Дармилова Ж.Д. Выбор инвестиционной стратегии функционирования предприятия в конкурентной среде // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. №1. С.141-145.
2. Рубина Р.Я., Мавриды К.П. Инвестиционная стратегия. Краснодар: Изд-во КубГТУ, 2005.
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru/>



УДК 33.339.1

Тарасова И.В., к.э.н.
заведующий кафедрой «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Tarasova I.V., PhD
head of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

СПЕЦИФИКА ОТРАЖЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА В УЧЕТНОЙ МОДЕЛИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

SPECIFICITY REFLECTION TURNOVER IN THE ACCOUNTING MODEL TRADE ORGANIZATION

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема автоматизированного складского учета. Автоматизация моделей складского товарооборота позволит уменьшить время общения между сотрудниками компании и складскими работниками, повысить производительность труда.

Ключевые слова: товарооборот, складской учет, автоматизированный учет

Abstract: This article deals with the problem of automated inventory control. Automation of warehouse turnover models will reduce the time of communication between the employees and warehouse workers increase productivity.

Keywords: turnover, inventory control, automated accounting

В каждой торговой или производственной компании есть склад, на котором хранятся товары и материалы, и очень часто бывает, что контроль и учет на этом складе оставляют желать лучшего.

Директор в очередной раз вызывает к себе программиста, оператора базы данных и кладовщика и пытается понять, почему никто в компании не знает складских остатков. Менеджер смотрит в отчеты по складским остаткам, сформированные в базе данных, и понимает, что они не соответствуют действительности. Кладовщик проводит инвентаризацию и подтверждает это печальное несовпадение. Знакомая ситуация - не правда ли? Руководитель должен понять, кто виноват - люди или программа. Поставив вопрос таким образом, мы уже делаем ошибку. Истина как всегда где-то посередине.

Потребность во внутреннем контроле возникает на крупных предприятиях в связи с тем, что высшее руководство не занимается повседневным контролем деятельности организации и низших управленческих структур. Внутренний контроль дает информацию об этой деятельности и подтверждает достоверность отчетов менеджеров.[3]

Итак, рассмотрим методологию складского учета, требования к системам учета, а также взаимодействие сотрудников компании между собой и программой учета. Попробуем разобраться, как должна выглядеть программа, которая корректно отражала бы состояние склада и позволяла видеть товарооборот компании. Для полноты охвата

картины приведем варианты ведения складского учета в компаниях разного уровня.

Первый и самый простой вариант, когда мы имеем небольшой склад в небольшой компании с ограниченным ассортиментом порядка 100 позиций. При этом делаем допущение, что товары поступают и убывают со склада только с сопроводительными документами - приходными и расходными накладными. В этом случае мы имеем следующую модель учета (рисунок 1). Поступление товара на склад сопровождается накладными, которые принимаются и проверяются логистом. Менеджер по продажам ведет торговлю согласно складским остаткам, формируя накладные на реализацию.

В данном случае для автоматизации участка склада, как правило, не требуется значительных усилий - достаточно корректной регистрации первичных документов на поступление и списание логистом и менеджером по продажам. Можно использовать любую программу, в которой есть приходная и расходная накладная и механизм, позволяющий рассчитывать складские остатки.

Кроме того, неплохо было бы предусмотреть документы, позволяющие фиксировать отклонения между реальными остатками на складе и остатками, отраженными в базе данных, т.е. раз в неделю или месяц пересчитывать товар на складе и фиксировать расхождения, если они имеются.

Для приведения данных в базе в соответствие с действительностью излишек товара приходится и недостача списывается:

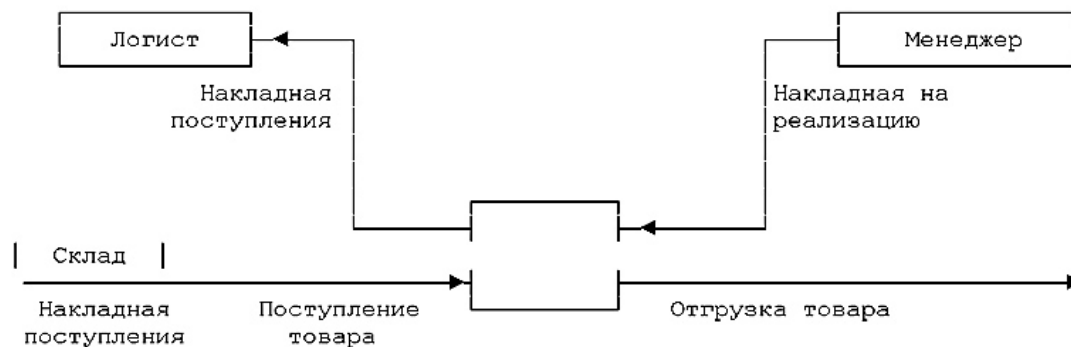


Рисунок. 1. Модель упрощенного складского учета

- инвентаризация позволяет зафиксировать расхождение учетных данных с фактом;
- оприходование обеспечивает учет обнаруженного на складе излишка товара;
- при списании фиксируется недостача.

Количество товара можно всегда сосчитать и при необходимости откорректировать расхождения.

Со временем компания расширяется, и руководитель с каждой инвентаризацией начинает понимать, что расхождения между учетным и фактическим количеством товаров на складе непомерно большое. Дело дошло до того, что менеджер уже не может опираться в своих сделках на отчет по складским остаткам в базе данных. Возникает вопрос: почему модель складского учета и программа, ее реализующая, не работают.

Причин может быть несколько: во-первых, поступление товаров на склад без сопроводительных документов, во-вторых, расхождение между сопроводительными документами на поступление - реализация и фактические отгрузки.

Например, поставщик может доставлять товар несколькими партиями с интервалами в несколько дней и оформлять на него одну общую накладную. Менеджер может выписать одну накладную на товар, который будет забираться со склада в несколько этапов, вследствие его дефицита на складе.

При этом он вынужден выписывать одну накладную сразу на весь товар, чтобы удовлетворить требования клиента и закрыть взаиморасчеты по бухгалтерской отчетности.

Фактически товарные накладные перестают быть сопроводительными документами и становятся документами на передачу права собственности. В этом случае для корректного отражения товарооборота вводятся дополнительные внутренние складские документы, т.е. все операции

приема и отпуска со склада сопровождаются ордерами прихода и расхода товаров.

Модель складского учета будет выглядеть, как показано на рисунке 2.

В данной модели склад включается в документооборот компании и формирует собственные документы. Из этого следует, что необходимо автоматизировать учет на складе.

Ордерные складские документы должны быть простые и связаны с остальным документооборотом компании.

Приходный ордер должен содержать ссылку на того, от кого принят товар, перечень товаров и их количество.

В расходном ордере должны быть ссылки на основание для отгрузки, перечень товаров и их количество.

Помимо указанных документов нужно учитывать, по каким накладным на отгрузку не списан весь товар и на какие приходные ордера не оформлены сопроводительные документы. Для этого в системе должны быть соответствующие отчеты.

Если компания выросла до таких размеров, когда знание о том, что товар есть на складе, становится неактуальным, поскольку сам склад занимает большую территорию в нескольких ангарах, в такой ситуации поиск товара может занимать довольно продолжительное время, а инвентаризация становится просто невозможна.

Кладовщик не в состоянии быстро найти нужный товар. В этом случае следует принять решение о ведении складской логистики, так как необходимо внутри склада отслеживать перемещения товара между ячейками. Чтобы уменьшить временные затраты на его перемещение нужно оптимизировать хранение на складе, т.е. наиболее ходовой товар размещать в более близких ячейках.



Рисунок. 2. Модель ордерного складского учета

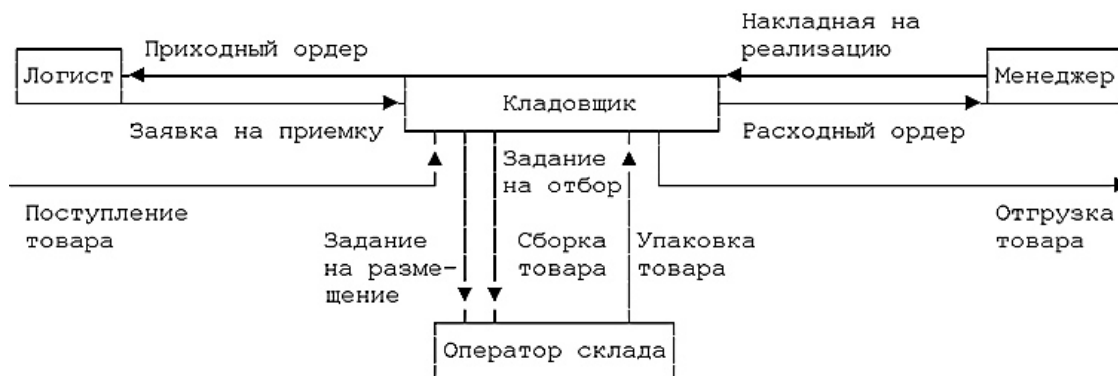


Рисунок. 3. Модель детализированной логистики склада

Система учета в этом случае становится не намного сложнее, просто добавляются дополнительные таблицы, которые должны хранить информацию о нахождении товара на складе в определенной ячейке и о его перемещении по складу. Чтобы отражать товарооборот внутри склада потребуются следующие внутренние документы (рисунок 3):

Сборка товара должна также включать функцию оптимизации его движения по складу и возможно подбора по партиям поступлений.

Инвентаризация на складе становится ежедневной процедурой, которая осуществляется в процессе работы. Остановить его работу для пересчета, как это было возможно в предыдущих случаях, нельзя, поэтому инвентаризация проводится в следующих вариантах:

- пересчет только одной товарной позиции на складе (отгрузка по ней в этот момент блокируется);
- инвентаризация в рамках одной складской зоны хранения (товарооборот в этой зоне на это время блокируется);
- инвентаризация пустых ячеек (фиксируются ячейки, в которых отсутствует товар).

Чтобы системой могли пользоваться складские работники, она должна иметь простой интерфейс, возможность подключения торгового оборудования. Требования, изложенные в данной модели, реализованы в программном продукте «1С-Логистика: Управление складом», который легко встраивается в типовые решения «1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей» и «1С: Предприятие 8.0. Управление производственным предприятием».

На основе анализа данных моделей, можно сделать вывод, что чем больше товарооборот в компании, тем больше возникает промежуточных этапов и состояний в простых, казалось бы, операциях поступления и списания товаров

на складе. Для корректного отслеживания состояний поступлений и отгрузок и истории товарооборота следует вводить специализированные внутренние документы. Для увеличения скорости работы логично эти документы формировать в базе данных и выводить для работников компании в максимально доступном виде.

Автоматизация моделей позволит уменьшить время общения между сотрудниками компании и складскими работниками, повысить производительность труда. Однако при автоматизации учета накладываются некоторые ограничения в последовательности действий сотрудников. Насколько полно отражены в модели системы возможные складские ситуации и насколько точно следуют инструкции сотрудники компании, настолько точно система «отражает» складские остатки.

Следовательно, для грамотной автоматизации склада необходимо понять, как часто возникают ситуации, которые опущены, упрощены в данной модели учета. Если упрощенная модель перестает действовать, то нужно или менять модель в сторону более сложной, или более жестко ограничить действия сотрудников, для того чтобы эти действия вписывались в правила и допущения учетной модели. Эффективное функционирование организации предопределяется оптимизацией ее структуры и деятельности сегментов, что в свою очередь требует совершенствования учетно-аналитической подсистемы, системы внутрифирменного контроля. [4]

Ограничение выбора действий, конечно, делает компанию менее гибкой, однако позволяет избежать губительного процесса размышления сотрудников над вопросом «что делать?». Если модель и инструкции сотрудников продуманы заранее, то можно будет всегда иметь точные данные о состоянии склада.

Список литературы

1. Березной А. Практический опыт российских организаций в ведении и организации системы управленческого учета. Роль в стратегическом и текущем управлении предприятиями // Исследование компании КПМГ: Доклад. - М.: Балчуг, 2011. - 56 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник для вузов. - М.: Омега-Л, 2010. - 576 с.
3. Тарасова И.В. Организация внутреннего аудита системы управленческого учета на предприятии // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов/ С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. - Тула, 2015. - с. 41-44.
4. Тарасова И.В. Управленческий учет как неотъемлемая часть внутреннего контроля и аудита предприятия // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2015. № 6/2015, с. 78-71.



*Вейс Т.П., к.с.н.
доцент кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru
Veis T.P., PhD
associate professor of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

СОЦИАЛЬНАЯ СРЕДА ВУЗА КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ SOCIAL ENVIRONMENT UNIVERSITY AS A CONDITION OF THE EDUCATION SYSTEM

Аннотация: В современном мире образование является важнейшим фактором формирования нового качества экономики и общества в целом. Прогресс общества обеспечивается повышением в каждом новом поколении, вступающим в жизнь, уровня и качества образованности, профессиональной квалификации и личностного развития в соответствии с новыми требованиями социума.

Ключевые слова: социальная среда, институт образования, непрерывное профессиональное образование, социализация личности

Abstract: In today's world, education is the most important factor in the formation of new quality of economy and society as a whole. Progress Society provides increased with each new generation entering into life, the level and quality of education, professional qualifications and personal development in accordance with the new requirements of society.

Keywords: social environment, college education, continuing professional education, socialization of the individual

Российская система образования включена в процесс инновационного развития. В связи с этим возникает потребность в образовательных системах, в которых структуры, процессы и ресурсы профессионального образования гибко и рационально соединяются во времени и пространстве так, что на каждом этапе, в рамках интегрированного образования, достигается относительная завершенность профессионального образования в рамках его непрерывности, которая способна удовлетворить все множество образовательных потребностей, возникающих в современном обществе в целом и у каждого человека в частности.

Возрастание роли социологии образования отражает объективный процесс возрастания роли института образования в социальном развитии. «Преодоление негативных факторов, отрицательно сказывающихся на развитии современного общества и человека, возможно лишь в том случае, если в начале XXI века будут теоретически переосмыслены все ныне действующие социальные институты, в том числе и новое предназначение образования как ведущего социального института. Образование... в этом контексте приобретает особое значение как составная часть культурно-цивилизированного развития человечества» [3].

Современный процесс развития института образования — это процесс развития инновационного образования. «Понятие «инновация» тесно связано с понятием «инновационный процесс» как последовательная цепь событий от новой идеи до ее реализации в конкретном продукте, услуге или технологии и дальнейшее распространение нововведения. Инновация — это результат реализации новых идей и знаний с целью их практического использования для удовлетворения определенных запросов потребителей. В образовании... — это искусственно организованный процесс, направленный и управляемый для достижения определенного результата — воспроизводство компетентных, конкурентоспособных профессиональных кадров» [2].

Создание универсальных интегрированных университетов как образовательных комплексов нового типа свидетельствует о вхождении России в мировое образовательное пространство, которое обозначает совокупность всех образовательных и воспитательных учреждений, научно-педагогических центров, правительственных и общественных организаций по просвещению в разных странах, геополитических регионах и в глобальном масштабе, их взаимовлияние и взаимодействие. Социализация — один из процессов, который необходим для нормального функционирования



и развития общества. Понятие «социализация» в научной литературе определяется как процесс усвоения социальных норм, формирующий толерантное общество и поддерживающий связь между поколениями; как процесс усвоения культурных норм и освоения социальных ролей; процесс вхождения индивида в социум, порождающий изменения и в социальной структуре общества, и в структуре личности. Последнее обстоятельство обусловлено фактором социальной активности человека, а, следовательно, его способностью при взаимодействии со средой не просто усваивать ее требования, но и изменять эту среду, влиять на нее.

Проблема социализации личности есть проблема изучения установленных и действующих в обществе механизмов передачи социального опыта от поколения к поколению, соотношение процессов и институтов социализации. Профессиональная социализация формирует потенциал успешного включения индивида в процесс трудовой деятельности и поддержания высокого уровня профессиональной мобильности в течение всей жизни.

Профессиональная социализация — это развитие и самореализация человека в процессе усвоения и воспроизводства профессиональной культуры, которая наряду с профессиональными знаниями, умениями, опытом творческой деятельности в профессиональной сфере включает совокупность норм и поведения и взаимоотношений, определенную систему ценностей, соответствующих назначению и смыслу профессии.

Социальная среда образовательного учреждения — совокупность ценностей и принципов, социальных структур, людей, технологий, создающих особое пространство, взаимодействующее с личностью, формирующее его профессиональную и мировоззренческую культуру; это протекающее в условиях образовательного учреждения взаимодействие субъектов, обладающих определенным культурным опытом, и подкрепленное комплексом мер организационного, методического, социологического характера.

Социальная среда образовательного учреждения нового типа — интегрированного университетского комплекса непрерывного образования — является:

- социально-экономической системой, функционирующей в соответствии с законами общественного развития;
- культурной системой, способной к преобразованию и развитию задатков, возможностей и творческих способностей личности;
- динамической и развивающейся системой;
- системой целенаправленной (цель играет роль системообразующего и системоинтегрирующего фактора);
- деятельностной (формируется и развивается в процессе взаимодействия объектов и субъектов образовательного процесса);
- ценностно-ориентированной (цели воспитательной деятельности личностно значимые как для студентов, так и для преподавателей и сотрудников ВУЗа);
- целостной системой (ее составляющие позволяют системе функционировать как единое целое и обладать системными интегрированными качествами);
- открытой системой (приспосабливается к внешней среде и на определенном уровне своего развития сама изменяет и совершенствует внешнюю среду).

Для того, чтобы студент получил столь необходимые ему сегодня новые возможности профессиональной социализации, образовательное учреждение должно уже сейчас вплотную заниматься проектной деятельностью в образовании, направленной на пересмотр существующей практики подготовки будущих специалистов, т.к. возникает необходимость:

- в возрождении престижа студента ВУЗа как представителя интеллигенции, носителя культурной, исторической памяти народа;
- в новых концептуальных и теоретико-методологических подходах к проектированию содержания вузовского образования и адекватных ему технологий освоения;
- в поиске новых технологий воспитательного воздействия на формирование ключевых, в том числе и социальных, компетенций вузовской молодежи, возможности саморазвития личности студента, создание материальных условий для их реализации;
- в совершенствовании системы управления учебно-воспитательным процессом и разработке ВУЗами критериев оценки эффективности образовательной деятельности.

Высшее образование на современном этапе становится все более универсальной и всеобщей потребностью, которая затрагивает все социальное пространство и в то же время вузы испытывают внешние воздействия в связи с глубокими социально-экономическими и политическими изменениями. Важнейшей проблемой является поиск оптимального соотношения между традиционной функцией образования (передачей знания, его воспроизводства) и функцией, связанной с инновациями в высшем образовании, вызванными глубокими социальными преобразованиями, созданием новых образов и элементов культуры. Получение высшего образования — неременное условие профессиональной социализации личности и чем выше качество данного образования, тем больше перспектив открывается перед выпускниками образовательных учреждений.

Профессиональное образование надо рассматривать как важнейшую составляющую развития экономики, приспособленную для удовлетворения потребностей индивида и общества. Также профессиональное образование, являясь составной частью образовательной системы, предусматривает подготовку квалифицированных работников различных уровней: рабочих, специалистов среднего и высшего звена, кадров высшей квалификации [1].

В интегрированных образовательных комплексах на каждом уровне образования будущие специалисты получают конкретные стандартизированные умения и навыки, складывающиеся в конечном итоге в профессиональные компетенции, которые делают отдельного индивида востребованным на рынке труда и рынке образовательных услуг, ибо образование и повышение квалификации происходит практически в течение всей жизни. Причем более благоприятные условия для успешной профессиональной социализации складываются в крупных центрах. Определенная часть выпускников региональных вузов (по опросу выпускников ЧОУ ВО «Тулский институт управления и бизнеса» — 32% опрошенных) стремится трудоустроиться в столичные организации, в большинстве начинают работать в смежных с полученной специальностью сферах деятель-



ности. В связи с этим меняется вектор профессиональной социализации в регионах.

В опросе по проблемам профессиональной социализации участвовало 46% выпускников очной, заочной и заочной сокращенной форм обучения ЧОУ ВО «Тульский институт управления и бизнеса» в возрасте от 23 до 42 лет. Согласно полученным результатам планируют трудоустроиться или уже работают по специальности 58,4% и 41,1% выпускников предполагает возникновение проблем на новом этапе профессиональной социализации – трудоустройстве. Условием успешной профессиональной социализации 36% опрошенных считают получение дополнительных рабочих или родственных профессий в интегрированной системе профессионального образования (в училищах, лицеях, техникумах, колледжах, в т.ч. в колледже при ЧОУ ВО «Тульский институт управления и бизнеса»), 83% участников опроса считают, что обладают или скорее обладают всеми необходимыми знаниями и навыками для работы в современной организации. Это свидетельствует о достаточно высокой оценке выпускниками своего профессионального уровня. Выпускники считают, что для большего соответствия требованиям, предъявляемым современными организациями к молодым специалистам необходимо усилить подготовку по ряду дисциплин (иностранный язык, компьютерные технологии, реклама, деловое общение).

Для того, чтобы предоставить студентам новые возможности социализации, каждый ВУЗ должен позиционировать свои способности и преимущества. Для абитуриента – студента – выпускника важно:

- положение ВУЗа в регионе, отрасли;
- научный потенциал профессорско-преподавательского состава и престиж вуза;
- наличие научно-педагогических школ по всем направлениям подготовки специалистов отрасли;
- многоуровневое образование (бакалавриат, магистратура, аспирантура, докторантура);
- достаточный уровень материально-технической базы обучения и социальной инфраструктуры;
- наличие послевузовской системы повышения квали-

фикации и переподготовки кадров для отрасли;

- договорные отношения и постоянно действующие каналы корпоративной связи с руководством и персоналом крупнейших компаний;
- дополнительные возможности повышения культурного и интеллектуального уровня, открывающиеся при обучении.

В условиях формирования инновационной экономики особое значение приобретает конкуренция. Роль государства в формировании конкурентного преимущества российского высшего образования заключается в создании условий для качественного проведения лицензирования, государственной аккредитации и мониторинга учреждений высшего образования. Однако реальную оценку дают не только специалисты системы образования в процессе названных процедур, но и другие субъекты, заинтересованные в развитии сферы образования, в частности представители науки и бизнеса, формирующие спрос на молодых специалистов на рынке труда [4].

В единых интегрированных образовательных учреждениях нового типа выпускники имеют возможность, получая квалификацию, переходить с одного уровня образования на другой по желанию, получая более высокий уровень квалификации, возможно с перерывом в обучении или совмещая образование с профессиональной деятельностью. Это, безусловно, создает новые возможности для успешной профессиональной социализации личности, позволяет ей быстрее адаптироваться в профессии и позиционировать себя в новом качестве на рынке труда и рынке образовательных услуг.

Растущая потребность общества в новом качестве образования является определяющим фактором для внесения изменений в стратегию развития высшего образования. [5]

В современном мире образование является важнейшим фактором формирования нового качества экономики и общества в целом. Прогресс общества обеспечивается повышением в каждом новом поколении, вступающим в жизнь, уровня и качества образованности, профессиональной квалификации и личностного развития в соответствии с новыми требованиями социума.

Список литературы

1. Волкова Я.Ю. Роль высшего образования в развитии российской экономики. Демидовские чтения – Тула, 2011: История и современность (Материалы ежегодной научно-практической конференции с международным участием), 2011 – 372 с.
2. Кезин А.С. Генезис понятия инновации в профессиональном образовании: обретение сущности // Профессиональное образование. Столица. 2008. №3. С.40.
3. Колесников В.А. От основного взгляда на образование – к инновационному развитию общества // Качество образования. 2010. №4. С.34.
4. Рубин Ю. Теория конкуренции и задачи повышения конкурентоспособности российского образования // Высшее образование в России. 2007. № 1. С.37.
5. Воробьева Е.В., Дуюн И.В. Инновации как главный вектор развития современного образования // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2014. № 3/2014, с. 73-75.



УДК 332.025

Домонов Н.Ф.
к.п.н, доцент кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Бейс Т.П.
к.с.н, доцент кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Domonov N.F., PhD
Associate Professor of «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

Weis T.P. PhD
Associate Professor of «Economics»
Tula Institute of Management and Business
named after Nikita Demidovich. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

АНАЛИЗ И ОБОБЩЕНИЕ ДАННЫХ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ ПО НЕКОТОРЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ

ANALYSIS AND SYNTHESIS OF DATA QUALITY ASSESSMENT OF STUDENTS KNOWLEDGE ON SOME ECONOMIC DISCIPLINES

Аннотация: Отмечен формальный и фактический подход к оценке качества знаний по пятибалльной системе. Выделены основные уровни, характеризующие процесс обучения. Использована модель десятибалльной шкалы для оценки степени подготовленности студентов по экономическим дисциплинам. В соответствии с данными показателями и методикой оценки качества обученности учащихся рассмотрена успеваемость студентов по трем экономическим дисциплинам. Представлена последовательность уровней формирования знаний, умений и навыков.

Ключевые слова: уровни процесса обучения, пятибалльная система, модель десятибалльной шкалы Симонова В.П., качество обучения, последовательность изучения дисциплин.

Abstract: Marked by formal and factual approach to assessing the quality of knowledge on a five-point system. The main levels in the learning process. Used model using ten scales to assess the State of preparedness of students in economic disciplines. In accordance with the data quality assessment methodology and the teaching of pupils considered students grades on the three economic disciplines. Presents the sequence of levels of formation of knowledge, skills and abilities.

Keywords: levels of the learning process, five-point system, ten scale model V.P. Simonov, the quality of teaching, the sequence of study subjects.

Качество образования объявлено приоритетом в связи с национальной программой его развития и модернизации. Часто наблюдается подход к оценке «качества» в виде подсчёта «хороших» и «отличных» баллов формально «пятибалльной», а фактически трёх и четырёх балльной шкал.

Сложность применения пятибалльной системы обусловлена тем, что установленные нормы оценок являются средними и ориентировочными. Часто знания и умения студентов невозможно вложить в жесткие рамки пяти баллов. Многие преподаватели расширяют пятибалльную систему за счет введения дополнительных обозначений к отметкам в баллах (плюсов и минусов, точек и букв и т. п.), фиксируя их только в личных записях.

При выведении итоговых отметок большее значение придается отметкам, полученным за ответ по сложному материалу, на итоговых и контрольно-обобщающих занятиях, за выполнение творческих заданий, за письменные работы, причем незнание одного раздела программы не компенсируется даже хорошим знанием другого.

К основным уровням, характеризующим процесс обучения, относятся:

- информационный (формирует знания),
- репродуктивный (формирует простейшие умения)
- творческий (формирует сложные умения и навыки).

При работе со студентами разной степени подготовленности по конкретным учебным предметам – преподаватели вынуждены ставить одни и те же три балла (5,4,3).

В ст.15 п. 3 закона РФ «Об образовании» отмечено, что «Образовательное учреждение самостоятельно в выборе системы оценок, формы, порядка и периодичности промежуточной аттестации обучающихся» [1], что позволяет использовать другие модели шкал оценки качества образования учащихся.

Для оценки степени подготовленности студентов по экономическим дисциплинам мы использовали модель десятибалльной шкалы д.п.н. Симонова В.П.[3], изображенную в табл.1.



Таблица 1. Модель десятибалльной шкалы.

10-бал. шкала	Основные показатели СОУ (степени обученности учащихся)	Обученность	
		в %	Уровень
1 балл Очень слабо	Присутствовал на занятии, слушал, смотрел, записывал под диктовку преподавателя и товарищей, переписывал с доски, отвечать персонально отказывается.	Около 1 %	Различение, распознавание (уровень знакомства)
2 балла- Слабо	Отличает какой-либо процесс, объект и т.п. от их аналогов только тогда, когда ему их предъявляют в готовом виде, может найти необходимый текст, «скачать» из Интернета и т.п.	От 2 до 4%	
3балла Посредствен.	Запомнил небольшую часть текста, правил, определений, формулировок, законов и т.п., но объяснить ничего не может (механическое запоминание). Изложение чаще сумбурное	От 5 до 9 %	Запоминание (неосознанное воспроизведение)
4балла Удовлетвор.	Демонстрирует полное воспроизведение изученных правил, законов, формулировок, математических и иных формул и т.п., или узнает правильное среди неправильного (запомнил).	От 10 до 16%	
5 балл. Недостаточно хорошо	Объясняет отдельные положения усвоенной теории, иногда выполняя такие мыслительные операции, как анализ и синтез. Изложение в основном логичное.	От 17 до 25%	Понимание (осознанное воспроизведение)
6 балл. Хорошо	Отвечая на большинство вопросов по содержанию теории, демонстрирует осознанность усвоенных теоретических знаний, способен к самостоятельным выводам и т.п.	От 26 до 36%	
7 балл. Очень хорошо	Четко и логично излагает теоретический материал, свободно владеет понятиями и терминологией, способен к обобщению изложенной теории, хорошо видит связь теории с практикой, умеет применить ее в простейших случаях.	От 37 до 49%	Элементарные умения и навыки (репродуктивный уровень)
8 баллов. Отлично	Демонстрирует понимание сути изученной теории и применяет ее на практике легко и не особенно задумываясь. Выполняет все простейшие практические задания, иногда допуская незначительные ошибки, которые сам и исправляет.	От 50 до 64%	
9 бал. Великолепно	Легко выполняет практические задания на уровне переноса, (творческий уровень), свободно оперируя усвоенной теорией в практической деятельности.	От 65 до 81%	Перенос (творческий уровень)
10 бал. Прекрасно	Оригинально, нестандартно применяет полученные знания на практике, формируя самостоятельно новые умения на базе полученных и сформированных ранее знаний и умений.	От 82 до 100%	

Данная шкала описывается уравнением

$$Y = X^2 \quad (1)$$

где Y — это обученность в процентах, а X — оценка в баллах десятибалльной шкалы.

При использовании положительной десятибалльной шкалы (оценивает прирост знаний, умений и навыков, а не их убывание, как в «пятибалльной» шкале), показатель фактического качества обучения за определенный период и только по конкретному учебному предмету (без смещения с остальными оценками) определяется:

$$\Phi KO = (X_{\text{ср}})^2 \% \quad (2)$$

где $X_{\text{ср}}$ — средний балл.

Если студент получил за семестр следующие оценки по предмету: 5, 8, 6, 8, 9, 7, 6, 5, 7 что в сумме составляет 61, и, если

разделить на 9, то получится 6,8. В этом случае $\Phi KO = 46\%$, что соответствует IV показателю - элементарные умения и навыки — хорошее качество (средняя оценка здесь 7 баллов)[2].

В соответствии с данными показателями и методикой оценки качества обученности учащихся мы рассмотрели успеваемость студентов по трем дисциплинам: «Макроэкономическое планирование и прогнозирование» (МЭПл. и Пр.), «Управление твердыми муниципальными отходами» (УТМО) и «Организация пассажирских перевозок» (ОПП).

Пример оценки качества обучения по рассмотренным трем дисциплинам приведен в табл. 2

Здесь видно, что по организации пассажирских перевозок нет никого, кто был бы обучен ниже показателя «понимание» (плохое качество и низкое — отсутствуют), а по

Таблица 2. Пример оценки качества обучения

Учебный предмет (n=20)	КАЧЕСТВО ОБУЧЕНИЯ			
	II уровень — «Запоминание»	III уровень — «Понимание»	IV — Репродуктивный уровень	V — Творческий уровень
	Низкое качество (НК)	Среднее качество (СК)	Хорошее качество (ХК)	Высокое качество (ВК)
ОПП	—	2 чел. (10%)	16 чел. (80%)	2 чел. (10%)
УТМО	1 чел. (5%)	4 чел. (20%)	14 чел. (70%)	1 чел. (5%)
МЭПл и Пр	—	6 чел. (30%)	12 чел. (60%)	2 чел. (10%)



макроэкономическому планированию и прогнозированию и по организации пассажирских перевозок двое вышли на показатель «перенос» (творческий уровень — высокое качество). Только по управлению твердыми муниципальными отходами мы видим разброс обученности от низкого качества (простое, механическое «запоминание») — до высокого (творческий уровень — «перенос»).

Качество обучения при использовании десятибалльной шкалы, как соответствующее конкретному показателю обученности, более достоверно характеризуется исходя из пяти его показателей, где:

- высокое качество (ВК) — это «перенос» (V),
- хорошее качество (ХК) — «элементарные умения и навыки» (IV),
- среднее (СК) — «понимание» (III),
- низкое (НК) — «запоминание» (II)
- плохое качество (ПК) — «узнавание» (различение, распознавание - I).

При проверке и оценке степени усвоения знаний, а также уровня сформированности в ходе обучения умений и навыков, наблюдается своеобразная рокировка показателей «по-

нимание» и «запоминание». Вначале также идет выявление уровня знакомства студента с данной темой и материалом, а затем, отвечая на заданный вопрос, он демонстрирует степень «запоминания» усвоенного материала, а потом уже сам или по просьбе преподавателя — степень его «понимания». После этого (можно начать проверку и с этого — т.е. с выявления степени сформированных умений и навыков) предъявляются задания на уровне элементарных умений и навыков (репродуктивный уровень), либо на творческом уровне (перенос), что и является главной (основной) целью всякого обучения.

Всё это также можно представить в виде следующей последовательно-сти: узнавание (демонстрация степени знакомства с пройденным материалом); запоминание (предъявление количества усвоенной информации); понимание (осознанное воспроизведение усвоенных знаний); элементарные умения и навыки (репродуктивный уровень — применение теории на практике в простейших, алгоритмизированных ситуациях, в выполнении практических работ по шаблону, образцу); перенос (творческий уровень реализации полученных знаний на практике в новой, незнакомой, нестандартной ситуации).

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-«Об образовании в Российской Федерации».
2. Симонов В.П. Оценка качества обучения и воспитания в образовательных системах: Учебное пособие. — М., 2006. — С. 66 — 80.
3. Симонов В.П., Черненко Е.Г. Десятибалльные шкалы оценки степени обученности по предметам: Учебно-справочное пособие. — 2-е издание, исправленное и дополненное. — М.: Граф-Пресс, 2002. — 70 с.

УДК 37.371.3

Сергеева О.В.

преподаватель экономики

Тульский колледж строительства и отраслевых технологий, г. Тула, Россия

e-mail: asanka2006@mail.ru

Sergeeva O.V.

Economics Teacher

Tula construction and industrial technology college

Tula, Russia

e-mail: asanka2006@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММНОГО МАТЕРИАЛА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR MONITORING AND EVALUATING THE PROGRAM MATERIAL DEVELOPMENT IN THE STUDY OF ECONOMIC DISCIPLINES

Аннотация: Для осуществления контроля и оценки результатов освоения программного материала при изучении экономических дисциплин разработано и представлено методическое сопровождение, основу которого составляет фонд оценочных средств. Сформулированы основные предметные, метапредметные и личностные результаты освоения студентами экономических дисциплин. Конкретизировано применение различных видов контроля применительно к изучению экономических дисциплин.

Ключевые слова: Контроль и оценка освоения экономических дисциплин, методическое сопровождение, фонд оценочных средств, предметные, метапредметные и личностные результаты.

Abstract: In order to monitor and evaluate the results of the development of the program material in the study of economic disciplines developed and presented methodological support, which is based on the estimated fund. The basic subject, metasubject and personal development of students of economic disciplines. Concretized the use of various types of control in relation to the study of economic disciplines.

Keywords: Monitoring and evaluation of the development of economic disciplines, methodological support, evaluation fund, subject, metasubject and personal results.



Контроль знаний, умений и навыков студентов является важной составной частью процесса обучения. По определению, контроль – это соотношение достигнутых результатов с запланированными целями обучения. От его правильной организации во многом зависят эффективность управления учебно-воспитательным процессом и качество подготовки обучающихся.

Целью контроля является определение качества усвоения студентами программного материала, диагностирование и корректирование их знаний и умений, воспитание ответственности и мотивации к образовательной деятельности по экономике. Для этого в процессе обучения экономических дисциплин применяются предварительный, текущий, рубежный (периодический) и итоговый контроль.

Основанием для выделения этих видов контроля является специфика дидактических задач на разных этапах обучения. Предварительный контроль служит необходимой предпосылкой для успешного планирования и руководства учебным процессом. Он позволяет определить наличный (исходный) уровень знаний и умений студентов, чтобы использовать его как фундамент, ориентироваться на допустимую сложность учебного материала, внести необходимые коррективы.

Ведущей задачей текущего контроля является регулярное управление аудиторной и самостоятельной деятельностью студентов по экономическим дисциплинам и её корректировка.

Периодический (рубежный) контроль позволяет определить качество изучения студентами учебного материала по разделам, темам экономических дисциплин. Он охватывает значительные по объёму разделы курса и от обучающихся требуется большая самостоятельная конструктивная деятельность. С помощью периодического контроля выявляются логические взаимосвязи с другими разделами, другими предметами.

Итоговый контроль – это контроль интегрирующий, именно он позволяет судить об общих достижениях студентов в изучении экономических дисциплин. Изучение экономики в образовательных организациях высшего образования обеспечивает достижение соответствующих предметных, метапредметных и личностных результатов.

Основными предметными результатами освоения студентами экономических дисциплин являются:

- умение рационально использовать учебную и дополнительную экономическую литературу и экономическую информацию;
- овладение алгоритмами и методами решения экономических и организационно-экономических задач;
- применение общенаучных знаний по дисциплинам естественно-математического цикла для обоснования и аргументации экономической деятельности;
- овладение способами и формами организации экономической деятельности;
- применение элементов прикладной экономики в повседневной жизни;
- умение осуществлять контроль результатов экономической деятельности в соответствии с установленными критериями и показателями;
- выявление допущенных экономических ошибок и обо-

снование способа их исправления;

- документирование экономической деятельности;
- примерная экономическая оценка возможной прибыли с учетом сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг;
- оценивание своих способностей и готовности к предпринимательской деятельности;
- умение формирования рабочей группы для выполнения экономического проекта с учетом общности интересов и возможностей каждого члена коллектива;
- публичная презентация и защита учебного проекта по экономике;
- разработка вариантов рекламных образов, слоганов, лейблов и их потребительская оценка

Основными метапредметными результатами освоения студентами экономических дисциплин являются:

- перенос умений экономического планирования на другие процессы познавательно-трудовой деятельности;
- проявление инновационного подхода к решению учебных и практических задач на основе виртуального моделирования процесса;
- самостоятельная организация и выполнение различных творческих работ, поиск новых решений;
- выявление потребностей и создание проектов, имеющих потребительскую стоимость;
- использование дополнительной информации при разработке проектов, имеющих личностную или общественно значимую потребительскую стоимость;
- оценивание своей деятельности с точки зрения нравственных и правовых норм и ценностей по принятым в обществе требованиям и принципам.

Основными личностными результатами освоения студентами экономических дисциплин являются:

- проявление познавательных интересов и активности в области экономической деятельности;
- овладение нормами и правилами научной организации умственного труда;
- дальнейшее становление и развитие профессионального самоопределения, планирование образовательной и профессиональной карьеры;
- готовность к экономически рациональному ведению домашнего хозяйства;
- формирование, развитие и проявление экономического мышления при организации своей деятельности;
- самооценка готовности к предпринимательской деятельности.

Важным элементом методического сопровождения контроля и оценки результатов освоения программного материала при изучении экономических дисциплин являются методы контроля. Методы контроля – это система последовательных взаимосвязанных диагностических действий преподавателя и студентов, обеспечивающих обратную связь в процессе обучения с целью получения данных об успешности обучения, эффективности учебного процесса. Они должны обеспечивать систематическое, полное, точное и оперативное получение информации об учебном процессе, как обучающийся воспринимает и усваивает материал. Различают устный, письменный, практический контроль, творческие задания, наблюдение, дидактические тесты и др. Реализация каждого из них применительно к



экономическим дисциплинам требует от преподавателя разработки и создания фонда оценочных средств.

Фонд оценочных средств по экономическим дисциплинам и по ОПОП в целом определяет организацию и планирование результатов самостоятельной работы студентов и оценку качества освоения ОПОП. Содержание Фонда оценочных средств по экономическим дисциплинам и по ОПОП в целом определяется требованиями ФГОС ВО, определяющих трудовые функции выпускников соответствующей ОПОП. Фонд оценочных средств решает следующие задачи:

- контроль и управление процессом приобретения студентами необходимых знаний, умений и навыков, определенных во ФГОС ВО по соответствующему направлению подготовки в качестве результатов освоения учебных модулей, дисциплин, практик;
- контроль (с помощью набора оценочных средств) и управление (с помощью элементов обратной связи)

достижением целей реализации данной ОПОП, определенных в виде набора общих (универсальных, общекультурных) и профессиональных компетенций выпускников;

- достижение такого уровня контроля и управления качеством образования, который бы обеспечил беспрепятственное признание квалификаций выпускников российскими и зарубежными работодателями, а также мировыми образовательными системами.

Обобщение и анализ проводимых занятий по экономике позволяет констатировать важность наличия на занятии сверхзадачи, которая нацелена на формирование общеэкономической компетенции и меняется в зависимости от темы занятия. Зачастую она заключается в обучении студентов приемам экономического анализа, умению понимать и видеть не только закономерности, но и проблемы, ставить вопросы, делать выводы, предлагать варианты решения.

Список литературы

1. Ковалева Г.С. Оценки знаний и умений. Международная программа PISA. // Педагогическая диагностика, 2012, №1. с. 119 – 141.
2. Новое в оценке образовательных результатов [Текст]: международный аспект / [А. Литтл, М. Э. Локхед, В. Чайнапа и др.]. 2010. - 367 с.
3. Пузанков Д.В. и др. Проблема оценивания результатов обучения при компетентностном задании требований к выпускнику ВУЗа. М.: Исследовательский центр, 2011.



УДК 336.647

Абызова Е.В.
к.э.н. доцент кафедры финансово-
экономических дисциплин
Московский финансово-экономический институт
г. Москва, Россия
e-mail:dekanat@mfei.ru.

Понкратова Е.А.
магистрант
Московский финансово-экономический институт
e-mail:dekanat@mfei.ru

Abyzova E.V., PhD
Associate Professor of the Department
of financial-economic disciplines
Moscow Institute of Finance and Economics
Moscow, Russia
e-mail:dekanat@mfei.ru.

Ponkratova E.A.
undergraduate
Moscow Institute of Finance and Economics
Moscow, Russia
e-mail:dekanat@mfei.ru

ПРОБЛЕМА СПРАВЕДЛИВОЙ ОЦЕНКИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

THE ISSUE OF FAIR VALUATION OF OWN CAPITAL OF THE ENTERPRISES OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS

Аннотация: Рассмотрены актуальные в современных условиях методологические аспекты оценки собственного капитала. В малом и среднем бизнесе он является основным источником воспроизводства, залоговой базой для получения заемных средств и одним из оснований для получения государственного (муниципального) или частного заказа на конкурсной основе. Поэтому его справедливая оценка влияет на экономическую эффективность и конкурентоспособность бизнеса.

Ключевые слова: собственный капитал, справедливая оценка, модели оценки, состав и структура капитала

Abstract: Considered very important in modern conditions methodological aspects of assessment of equity. In small and medium business it is the main source of reproduction, the collateral base for borrowing and one of the grounds for the state (municipal) or private ordering on a competitive basis. So it is a fair assessment affects economic efficiency and competitiveness of business.

Keywords: equity, fair evaluation, evaluation models, composition and capital structure.

Проблема справедливой оценки материальных объектов существовала всегда для всех видов собственников. Собственно, понятие справедливости в данном контексте относительно и определяется целями развития бизнеса, использования имущества [4]. И здесь не может быть единого подхода к справедливой оценке. Понятие справедливости оценки стоимости собственного капитала (ССК) не означает усредненности или методологического единства. Несмотря на то, что теоретически и с буквальной нормативно-правовой точки результат должен быть одинаков, фактически в зависимости от целей оценки он может несколько отличаться. Эта проблема достаточно актуальна для предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ). (Сами подходы и методики нет смысла здесь рассматривать — они хорошо известны и описаны в специальной литературе.)

Общий подход к данной проблеме сводится к роли собственного капитала в деятельности предприятия МСБ. Любой из существующих подходов (сравнительный, доходный и затратный) имеет внутри методики, которые

склонны увеличивать или уменьшать ССК в зависимости от ряда факторов и структуры собственного капитала, а также капитала предприятия в целом. Причем, одна и та же методика может склонять результаты оценки в разные стороны в зависимости от конкретного объекта и обстоятельств, то есть нельзя абсолютно однозначно сказать, какой подход и какая из методик максимизирует или минимизирует оценку.

Максимизирующие методики оценки ССК целесообразно применять при следующих обстоятельствах:

1. При получении заемного финансирования для инвестиционной и (или) текущей деятельности (для пополнения оборотных средств): чем выше ССК, тем более вероятно получение кредита и возможно увеличение его суммы, так как при этом хотя бы формально увеличивается залоговая масса — при формализованной оценке заемщика банками это имеет существенное значение.

2. При участии в конкурсном получении заказов: формализованная оценка и анализ имущества, включая ССК, обязательно присутствует при принятии ре-



шения о привлечении исполнителя государственного (муниципального) заказа, так как оно гарантирует возврат средств в случае неисполнения или ненадлежащем исполнении заказа, а также подтверждает экономическую эффективность, устойчивость деловую активность и репутацию предприятия. Это касается не только отношений с государством: сегодня и частные заказчики (особенно выполнения подрядных работ) прибегают к конкурсным процедурам, где оценка ССК имеет указанное выше значение.

3. При продаже бизнеса: высокая оценка ССК позволяет формально обоснованно назначить более высокую цену. Эта же цель может преследоваться и при ценовом мониторинге, когда бизнес на продажу выставляется, но, фактически, не продается, а потом снимается с продажи.

Минимизирующие методики уместны для следующего:

1. Уменьшения налогооблагаемой имущественной базы — это актуально для капиталоемких и высокорентабельных бизнесов. Их среди предприятий МСБ немного, но есть, например, эксплуатация зданий, сдаваемых в аренду — они не всегда являются крупным бизнесом, эта же проблема стоит перед МСБ, бизнес которых связан с эксплуатацией дорогой техники — перевозкой грузов и пассажиров, механизированной уборкой и благоустройством городов и др., строительством и т.п.

2. Снижении интереса к бизнесу при его возможном недружественном поглощении, захвате или ликвидации конкурентами. Проблема достаточно остра: как отметил Президент России В.В. Путин, 84,5% из 200 тыс. уголовных дел, возбужденных в 2014 г. по экономическим составам, фактически, преследовали целью отъем бизнесов пользу сторонних заинтересованных [1]. Уменьшение ССК в этих обстоятельствах — один из существенных факторов снижения привлекательности бизнеса для захватчиков.

3. При покупке бизнеса со стороны покупателя, когда им делается альтернативная оценка (такое возможно при определенных обстоятельствах и экономически обоснованно — покупатель вправе сам изучить товар), чтобы меньше заплатить за бизнес.

Проблема справедливости оценки усугубляется тем, что одновременно могут преследоваться противоположные цели оценки (и максимизирующие, и минимизирующие) в зависимости изложенных выше обстоятельств. Например, получение кредита или конкурсного заказа предполагает увеличение оценки ССК, а налогообложение имущества и снижение привлекательности для рейдеров — ее уменьшение, и это может происходить одновременно. Тогда приходится руководствоваться приоритетными целями и задачами, обеспечивающими большую конечную выгоду.

Собственный капитал для малого и среднего бизнеса (МСБ) является материальной основой деятельности этих предприятий и их воспроизводства. И теоретически, и практически в существующей в современном мире экономической модели главным фактором роста является эффект финансового рычага [4]. В России для предприятий и предпринимателей МСБ заемный капитал малодоступен, хотя он должен быть драйвером роста, как и МСБ в целом [3, 6].

Государственная политика в области кредитования и поддержки МСБ снижает актуальность максимизирующей оценки по первому рассмотренному выше обстоятельству. По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) в 2015 году по сравнению с 2014 годом объем кредитования МСБ сократился на 32% с 7,61 до 5,20 трлн. руб. Во многом это вызвано желанием государства в лице ЦБ РФ устранить от данной проблемы: его глава Э.С. Набиуллина на форуме «Россия зовет!» отмечала как положительный факт, что предприятия МСБ инвестируют в основном собственные средства (что прямо противоречит практике стран G7 [3] и доминирующей в мире экономической модели [4]). По данным НАФИ в прошлом году к банковскому кредитованию прибегали 10% предприятий МСБ. При этом, характеризуя намерения МСБ, исследования НАФИ показывают, что 36% проще взять заемные средства у друзей, партнеров, родственников, знакомых и т.п., 34% готовы обратиться в организации микрокредитования (что само по себе абсурдно при существующей практике их работы, но показывает жестокую потребность в займах), только 3% готовы обратиться в банк [9].

С другой стороны, потребность в максимизирующих оценках может быть обусловлена усилением роли предприятий МСБ в закупках госкомпаний, государственном и муниципальном заказе с 18% в 2016 году до 25% в 2018 году. При этом сохраняются и даже развиваются программы господдержки МСБ на региональном уровне, что также вызывает потребность в максимизирующих методиках оценки ССК. Возможно облегчение процентного бремени для МСБ, что активизирует его кредитование и увеличивает потребность максимизирующих оценок ССК: ЦБ РФ ввел рефинансирование кредита заемщику из МСБ под 6,5% годовых, чтобы окончательная ставка не превысила 11% годовых. Понятно, что для получения такого кредита потребуются и обоснованная оценка ССК. В любом случае цели частных кредиторов, государства, оказывающего поддержку МСБ, и самих предприятий бывают разнонаправленными, поэтому оценка ССК — всегда определенный методически компромисс [5].

Что касается использования минимизирующих методик оценки, то и для них есть место. Если потребность в них сложно определить в контексте антитрейдерской защиты, то по данным НАФИ 40% предприятий МСБ заинтересованы в снижении имущественной налоговой нагрузки [9].

Одной из существенных проблем справедливой оценки ССК МСБ является недостаточная методологическая определенность объекта — собственного капитала. Действующее российское законодательство не содержит четкого определения понятия «собственный капитал», применительно к предприятиям реального сектора экономики (нефинансового сектора).

Практически, данный термин применяется только в Федеральном законе от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» («За-кон о банковской деятельности»), в Законе РФ от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» («Закон о страховании») и Федеральном законе от 26.12.1995 г. №



208-ФЗ «Об акционерных обществах» (Закон об АО), а уже оттуда перешло в Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» («Закон о банкротстве»). Однако, указанные законы также не содержат четкого определения понятия «собственный капитал», хотя и придают ему важное значение при регулировании деятельности бизнеса и в рамках процедуры несостоятельности (банкротства).

Отчасти этот пробел законодательства восполняется нормами двух подзаконных нормативных актов:

- приказа Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (приказ № 66н);
- приказа Минфина России от 28.08.2014 г. № 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» (приказ № 84н).

Приказ № 66н обеспечивает формализованное отражение состава собственных средств предприятия в его балансе. Согласно данного документа к собственному капиталу относятся:

- уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей);
- собственные акции, выкупленные у акционеров;
- переоценка внеоборотных активов;
- добавочный капитал (без переоценки);
- резервный капитал;
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Таким образом, формально собственный капитал отражается в пассиве баланса организации.

Приказ № 84н утверждает методику расчета чистых активов, которые показывают фактический размер средств, которыми компания может распоряжаться по собственному усмотрению.

При этом необходимо учитывать, что зачастую термины «собственный капитал», «собственные средства», «чистые активы» в российской и зарубежной практике используются как синонимы, хотя фактически таковыми не являются. Это принципиальный момент. Капитал, являясь источником средств предприятия, отражается в пассиве баланса, но свое материальное выражение получает в активе в виде денежных средств и их эквивалентов и иных внеоборотных и оборотных активов.

Таким образом, несмотря на то, что формальное отражение собственного капитала осуществляется в пассиве баланса, но, фактически, в процессе оценки собственного капитала оценщик должен составить мнение о реальной стоимости активов предприятия. Это справедливо даже для ситуации, когда официальное задание для проведения оценки формулируется как проведение оценки стоимости (полной или части) уставного капитала. Данный подход нашел свое выражение в Федеральном стандарте оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)».

Экономический смысл оценки всегда заключается в том, что оценивается не абстрактный капитал, а права владения, пользования и распоряжения конкретными активами: денежными средствами и их эквивалентами, ценными бумагами, правами требования дебиторской задолженности, материальными активами, нематериальными активами (НМА).

То, что согласно Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) собственный капитал компании по величине и составу отражается в разделе III бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» ситуации не меняет, так как в данном случае имеет место только, формальное, отражение результатов оценки, которые не имеют экономического смысла без фактического наличия активов.

В этом смысле для целей оценки под собственным капиталом логичнее подразумевать, именно, стоимость чистых активов. Однако, методика оценки, изложенная в приказе № 84н, предполагает, что стоимость чистых активов определяется по данным бухгалтерского учета. При этом активы принимаются к расчету по стоимости, отраженной в бухгалтерском балансе организации (в нетто-оценке за вычетом регулирующих величин), исходя из правил оценки соответствующих статей бухгалтерского баланса.

Такой подход, с одной стороны обеспечивает точность получения результата, но в тоже время предполагает несколько допущений, не позволяющих использовать его в качестве основы определения собственного капитала, поскольку:

1. Не учитывается стоимость неидентифицируемых в бухгалтерском учете НМА, под которой на практике понимаются затраты на организацию бизнес процессов и деловая репутация компании (гудвилл), в том числе создаваемых внутри организации для собственного использования.

2. Не учитывается способность активов генерировать денежные потоки (как положительные, так и отрицательные); при этом для оценки имеет значение приведенное (дисконтированное) сальдо денежного потока для заданного промежутка времени (горизонта оценки).

Исходя из этого, в составе собственного капитала предприятия могут быть выделены два основные составляющие:

- инвестированный капитал, то есть капитал, вложенный собственниками в предприятие;
- накопленный капитал, то есть созданный на предприятии в процессе его хозяйственной деятельности сверх инвестированного капитала (фактически, добавленная стоимость).

Таким образом, для целей настоящего исследования под собственным капиталом организаций - субъектов МСБ следует понимать стоимость чистых активов компании, скорректированную на размер гудвилла и сальдо дисконтированных денежных потоков для заданного горизонта оценки.

На основании вышеизложенного, экономическая сущность оценки собственного капитала предприятий - субъектов МСБ реального сектора экономики состоит в установлении фактического состава активов, подлежащих оценке и установлении их реальной рыночной стоимости. Основную сложность в данном случае, очевидно, представляет оценка накопленного капитала в части установления состава активов, включаемых в стоимость гудвилла, а также корректной оценки дисконтированного сальдо денежных потоков для заданного временного горизонта оценки. Такой подход к определению основного объекта оценки дает основу для ее справедливости - экономической обоснованности.



Список литературы

1. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации 3 декабря 2015 года / Президент России. - Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/50864> свободный. - Загл. с экрана. - Яз. русский. Дата обращения: 20.03.2016.
2. Абызова Е.В. Оперативное планирование и бюджетирование как инструмент управления взаимосвязями закупок и сбыта на малых предприятиях // Экономика и предпринимательство – 2015 - № 1. – С. 826 – 829.
3. Громковский В. Как американцы догоняли СССР за счет малых предприятий // Эксперт – 2016 - № 7 (975). – С. 51 – 55.
4. Лебединская О.Г., Понкратова Е.А. Роль собственного капитала в развитии современного бизнеса в условиях экономического кризиса // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право», № 7-8, 2015 – То же на сайте – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/---ep15-07/1522-a>.
5. Опарина И.Н. Оценка собственного капитала компаний-заемщиков: ком-промисс интересов // Банковское кредитование – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/credit/2010_3_article_2.htm свободный – Загл. с экрана. - Яз. русский. Дата обращения: 20.03.2016.
6. Титов Б.Ю., Бобровский А.С., Глазьев С.Ю. и др. Экономика роста. Доклад Столыпинского клуба / ЭКСПЕРТ ONLINE. - Режим доступа: http://expert.ru/data/public/499741/499785/dir-polnaya-versiya-19_10_15.pdf свободный. - Загл. с экрана. - Яз. русский. Дата обращения: 20.03.2016.
7. Яковенко Д. Экономика малых // Эксперт - 2016. - № 4 (972). – С. 32 - 35.

УДК 33.336.2

Воробьева Е.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Vorobeve E.V.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business named
after N.D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

Жучков Д.В., студент
Тульский институт управления
и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru

Zhuchkov D.V., student
Tula Institute of Management
and Business named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

MAIN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKET RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы развития страхового рынка в России. Выявлены основные проблемы и пути решения. Проанализированы возможные направления совершенствования регулирования страхового рынка.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховые услуги

Abstract: This article deals with the problems of development of the insurance market in Russia. The basic problems and solutions. The possible ways of improving regulation of the insurance market.

Keywords: insurance, insurance market, insurance services

На современном этапе рынок страховых услуг России столкнулся с рядом проблем, многие из которых накапливались уже в течение довольно длительного периода времени. [1]

К таким проблемам следует отнести:

1. Достаточно скромные масштабы российского рынка, обусловленные низким уровнем дохода большей части населения, не позволяющим им приобретать страховые продукты; невысокое качество страховых продуктов. В результате уже на конец 2013 г. к страховому рынку сложилось

негативное отношение населения, которое во многом было спровоцировано невысоким качеством надзора за страховыми компаниями.

По мнению финансовых аналитиков, за последние пять лет фактическое развитие страхового рынка происходило от катастрофы к катастрофе. Обязательное страхование особо опасных объектов (ОСОПО) было введено после аварии на Саяно-Шушенской ГЭС и взрывов на шахте Распадская, обязательное страхование гражданской ответственности

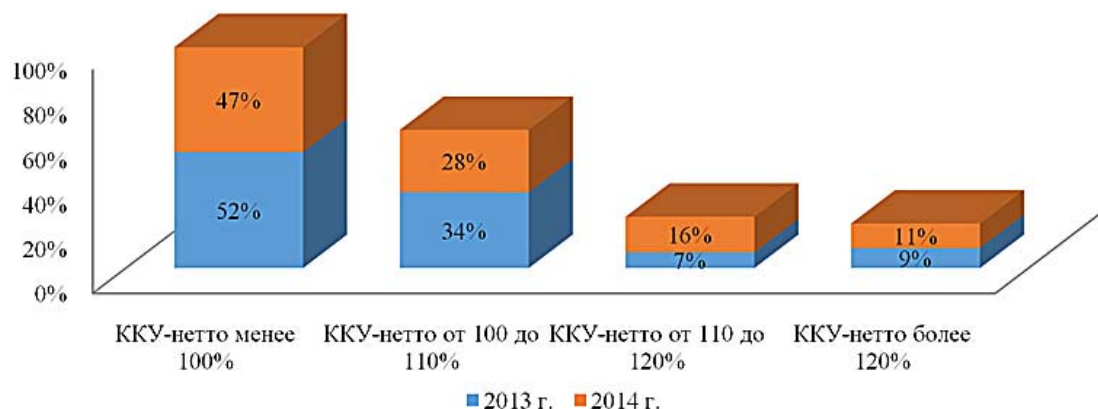


Рисунок 1. Структура российских страховых компаний по ККУ-нетто в 2013-2014 годах

перевозчиков (ОСГОП) - после крушения теплохода «Булгария», об обязательном страховании жилья говорили после пожаров 2010 г., наводнения в Крыму в 2012 г. и наводнения на Дальнем Востоке в 2013 г.

2. Ключевой проблемой российского страхового рынка по-прежнему остается низкое качество активов. По оценкам «Эксперта РА», порядка 20% инвестиций топ-100 страховых компаний можно назвать фиктивными.

3. Невысокий уровень значимости института страхования в российской экономике находит отражение в стабильно низкой доле страховых взносов в ВВП. Например, в 2014 г. значение данного показателя составило 1,48%, в то время как среднемировое значение составляет 8-10%.

В России сохраняется доминирующая роль государства как источника ассигнований на научно-технические исследования и разработки. [5]

2014 год добавил российскому страховому рынку новых проблем. В целом для рынка он стал годом непростых изменений, и связано это было с негативными тенденциями, наблюдающимися в экономике. Стагнация, падение платежеспособного спроса, динамика валютных курсов и ухудшение общеэкономической конъюнктуры, достаточно серьезно ударили по страховому рынку. В течение года рынок терял силы на необоснованном демпинге, на падении платежеспособного спроса на услуги, на сокращении программ страхования в ряде отраслей. Санкционные ограничения закрывали перспективы получения привычной защиты на перестраховочном рынке. В результате замедления рынка и ослабления

рубля, несмотря на увеличение тарифов и предпринятых страховыми компаниями мер по сокращению расходов, страховщикам не удалось избежать роста убыточности. [2]

4. В результате основной проблемой становится падение рентабельности и рост убыточности большинства страховых компаний. Так, усредненный комбинированный коэффициент убыточности-нетто (ККУ-нетто) российских страховых компаний, который рассчитывается как среднее арифметическое значение, в 2014 г. составил 101,1% (99,9% по итогам 2013 г.). Структура российских страховых компаний по ККУ-нетто в 2013-2014 гг. представлена на рисунке 1.

Так, число страховщиков с ККУ-нетто более 100% выросло на 7% за 2014 г. При этом отмечается резкий рост доли компаний с экстремально высоким значением коэффициента (более 110%) с 16% до 37%, в то время как доля страховщиков с ККУ-нетто в диапазоне от 100 до 110% снизилась с 34% до 28% по сравнению с 2014 г.

Причиной данной негативной тенденции стало существенное снижение рентабельности.

При этом прибыль по итогам 2013 г. продолжает концентрироваться в руках корпоративных страховщиков. Совокупная чистая прибыль топ-20 по прибыли за 2014 г. выросла на 55%, однако стоит отметить, что в ряде случаев прибыль сформировалась после получения компанией помощи от акционеров или в результате переоценки активов, а не от страховой деятельности. [3]

Так, в частности, у страховщиков жизни произведенная многими по итогам года переоценка ценных бумаг, имею-

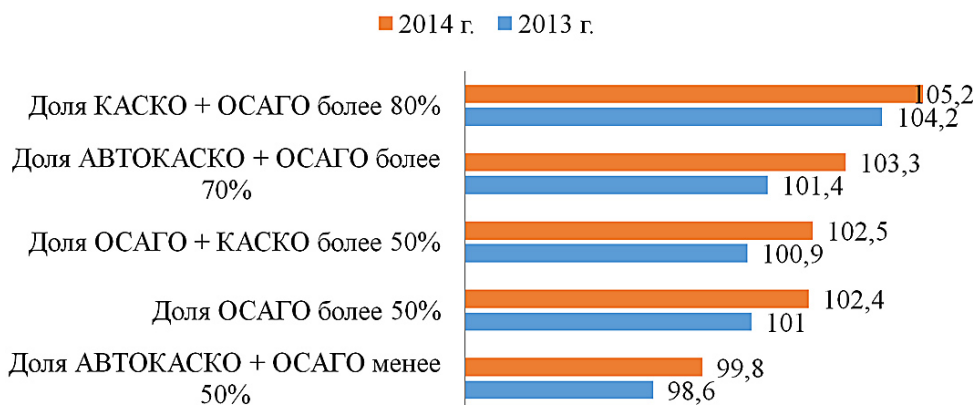


Рисунок 2. Усредненный ККУ-нетто по группам компаний в зависимости от доли автострахования во взносах-нетто за 2013-2014 гг.



щихся на балансе, привела к получению убытков. В результате только 3 компании, занимающиеся страхованием жизни, попали в топ-20 по чистой прибыли и рентабельности активов за 2014 г., так как не производили переоценку ценных бумаг на конец года. Совокупная чистая прибыль страховщиков жизни снизилась более чем в 2 раза по сравнению с 2013 г.

5. Наиболее убыточным сегментом российского страхового рынка по итогам 2014 г. становится автострахование.

Главная причина этому заключается в том, что в течение последних 10 лет на ОСАГО существовал государственный тариф, который не увеличивался, несмотря на то, что менялась экономическая ситуация. И в результате моторное страхование (КАСКО и ОСАГО) повлекло за собой снижение общих показателей страховых компаний.

Поэтому убыточность страховых компаний по итогам года становится в зависимости от доли автострахования во взносах страховщиков (рис. 4).

Показатели рисунка 4 убедительно демонстрируют, что чем больше доля моторного страхования в страховом портфеле компаний, тем больше их убыточность. Причем данная ситуация наблюдалась еще по итогам 2013 г., а по итогам 2014 г. она еще более усугубилась.

В целом повышение убыточности по итогам 2014 года продемонстрировали и иные сегменты страхования (страхование грузов, прочего имущества юридических лиц, ДМС), в то время как другие сегменты - несколько снизили ККУ-нетто.

Усредненный коэффициент убыточности - нетто в раз-

ных туристических компаний оказалось явно недостаточно, в результате основное бремя расходов легло на страховые компании, и они понесли убытки, в том числе имиджевые.

Что касается других тенденций рынка, то в 2013-2014 гг. рос сегмент страхования жизни, это происходило не только из-за кредитных программ банков, но и инвестиционного страхования. [4]

Однако если в 2013 г. рост был галопирующий (до 60%), то за 2014 г. он составил только 28%. Можно предположить, что данный сегмент свой ресурс на настоящее время выработал, потенциал быстрого роста исчерпан. При этом отмечается низкая убыточность по данному виду страхования (выплаты составляют всего 15% от собираемой премии).

В значительной мере тот рост, что был показан в 2014 г. (в т.ч. по накопительным продуктам), обеспечивал один крупный игрок, а некоторые другие компании даже продемонстрировали падение.

7. Одной из актуальных проблем страхового рынка остается надзорная деятельность. С 2013 г. контроль за рынком страховых услуг осуществляется «мегарегулятором» (ЦБ РФ).

Результатом этого стало ужесточение регулирования страхового рынка, ускорение введения необходимых законодательных актов, повышение оперативности надзорных действий [36]. Тем не менее, подобный контроль в современных экономических условиях является недостаточными, чтобы обеспечить эффективность функционирования системы страхования в целом.

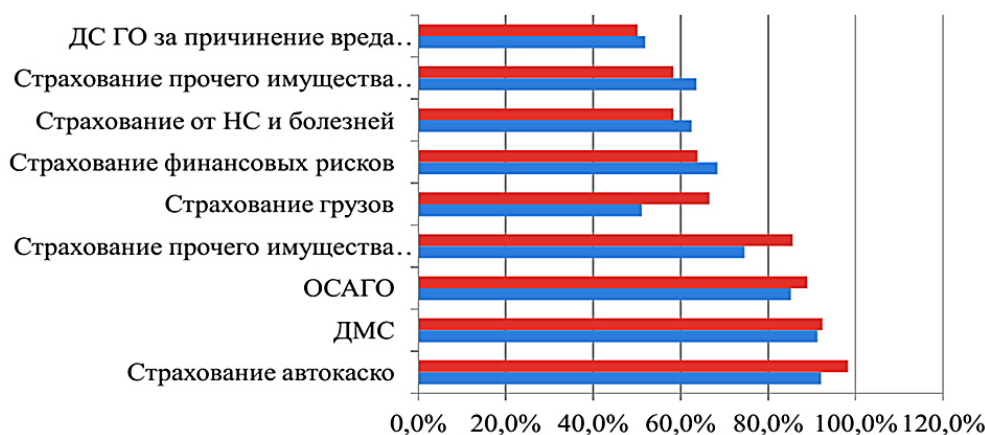


Рисунок 3. Динамика ККУ-нетто по видам страхования за 2013-2014 гг.

резе отдельных видов страхования за 2013-2014 гг. представлен на рисунке 3, данные которого также подтверждают утверждение, что именно автострахование стало наиболее убыточным сегментом страхового рынка.

6. Следует отметить, что на российском страховом бизнесе в 2014 г. сильно отразились и события на туристическом рынке.

Основная проблема здесь состояла в том, что небольшие турфирмы набрали ответственности на миллиарды. Однако никто не предвидел, что в результате санкций туристический поток сократиться в разы.

Банкротства были вызваны именно сокращением рынка и невозможностью продать туры. Страхового покрытия у та-

Следует отметить, что действующая система надзора и регулирования страхового рынка в России в настоящее время аналогична европейской системе Solvency I, когда надзорные органы обладают ограниченным набором инструментов контроля и в основном все сводится к поддержанию платежеспособности страховщиков, контролю правильности оформления и размещения страховых резервов. Также гарантией платежеспособности является достаточная величина размера уставного капитала.

Таким образом, проводимая в стране экономическая политика сдерживает инвестиционный процесс, ограничивает возможности воспроизводства человеческого капита-



ла, ведет к сужению платежеспособного спроса на страховые услуги. В экономике в целом и в системе страхования в частности доминируют такие отношения, которые оказывают разрушительное воздействие на страхование, подрывают общественное доверие к нему как к виду экономиче-

ской деятельности. Как уже было отмечено выше, кризис в российской страховой отрасли начался еще до санкций, стагнаций в экономике, девальвации рубля и кризиса на банковском рынке. И перечисленные внешние факторы усугубили проблемы рынка.

Список литературы

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон РФ от 27 нояб. 1992 N 4015-1 (в ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс]: справочная информация подготовлена специалистами АО «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Аксютин С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. - 2014. - №2(70). - с. 36
3. Бермас Е.А., Яруллин Р.Р. Страхование в России: тенденции, проблемы и перспективы развития [Текст] / Е.А. Бермас, Р.Р. Яруллин // Вестник ОГУ. - 2014. - №8. - с. 26
4. Воробьева Е.В. Актуальные тенденции развития инвестиционных процессов в России // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2013. № 2/2013, с. 9-12.
5. Воробьева Е.В. Национальная инновационная система России: перспективы развития // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2014. № 3/2014, с. 24-26.

УДК 33.336.2

*Воробьева Е.В.
старший преподаватель кафедры «Экономика»
Тульский институт управления и бизнеса
им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru*

*Шумаков А.А., студент
Тульский институт управления
и бизнеса им. Н.Д. Демидова
г. Тула, Россия
e-mail: inupb@mail.ru*

*Vorobeva E.V.
senior lecturer of department «Economics»
Tula Institute of Management and Business named
after N.D. Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

*Shumakov A.A., student
Tula Institute of Management
and Business named after Nikita Demidovich Demidov
Tula, Russia
e-mail: inupb@mail.ru*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ MAIN AREAS OF IMPROVEMENT INSURANCE MARKET IN MODERN RUSSIA

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы современного страхового рынка. Проанализированы возможные направления совершенствования рынка страховых услуг в России. Выявлена и обоснована необходимость последовательных изменений в законодательстве.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховые услуги

Abstract: This article deals with the problems of modern insurance market. The possible directions of improvement of the market of insurance services in Russia. And revealed the necessity of successive changes in the legislation.

Keywords: insurance, insurance market, insurance services

Страховой рынок является составной частью финансового рынка страны, где предметом купли-продажи являются страховые продукты. В соответствии с законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 31 декабря 1997 г. под страховой деятельностью понимается защита имущественных интересов граждан, предприятий, организаций и учреждений при наступлении страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых из упла-

ченных ими страховых взносов (премий). Он представляет собой сложную развивающуюся интегрированную систему, включающую в себя следующие звенья: страховые организации (страховщики), страхователи, страховые продукты, страховые посредники, профессиональные оценщики страховых рисков и убытков, объединения, как страховщиков, так и страхователей (ассоциации), систему государственного регулирования. [1]



Место страхового рынка в системе финансовых рынков определяется следующим: во-первых, существует объективная потребность страхователя в страховой защите от случайных опасностей; во-вторых, организация страхового фонда обеспечения страховой защиты в денежной форме вовлекает рынок страхования в общий финансовый рынок. Страховой рынок связан и с инвестиционной деятельностью, когда ресурсы страховых организаций размещаются в различных финансовых институтах, что способствует развитию общественного производства. Страховой рынок существует в конкурентной среде. Существует конкуренция между различными финансовыми институтами за свободные денежные средства населения и хозяйствующих субъектов. Когда страховой рынок предлагает страхование жизни, то банки - депозиты, фондовый рынок - ценные бумаги, жилищный рынок - квартиры и дома и т. д.

Российская страховая компания «Росгосстрах» ориентируясь на общую динамику развития страхового рынка в России опубликовало прогноз развития российского страхового рынка до 2020 года (таблица 1).

Согласно данным таблицы 1 основным источником получения страховых премий страховые компании видят в страховании КАСКО, ОСАГО и страховании жизни. [4]

Прогноз страховой компании «Росгосстрах» демонстрирует динамику роста данных страховых продуктов по объемам страховых премий за весь рассмотренный период с 2013 по 2020 годы.

Ранее были определены ключевые проблемы страхового рынка России на современном этапе и изучив основные тенденции развития страхования можно выделить основные направления и перспективы их решения [2]:

1. Прежде всего, развитие страхования тесно связано с совершенствованием трудовых отношений на производстве. Перспективным направлением видится страхование за счет работодателей. Которое должно стать одним из важных пунктов коллективных или индивидуальных договоров найма работников. В первую очередь, необходимо сюда

включить страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также медицинское страхование работников, страхование корпоративной пенсии.

2. В настоящее время совершенствуется законодательство в отношении важного для десятков миллионов автомобилей обязательного вида страхования - автогражданской ответственности (ОСАГО). Вначале данный вид страхования внедрялся в российскую страховую практику на добровольных началах.

С 1 апреля 2015 г. вступили в силу положения нового закона об ОСАГО о повышении лимита выплат за ущерб жизни и здоровью пострадавших в ДТП со 160 тыс. руб. до 500 тыс. руб. Средняя выплата по полису ОСАГО по здоровью может увеличиться в 4,5 раза и составить 150 тыс. руб. Выплаты будут производиться по утвержденным таблицам фиксированных выплат за причиненные травмы. Тарифы ОСАГО в связи с этим выросли с 12 апреля 2015 г. на 40% (без учета дополнительных коэффициентов). В связи с расширением тарифного коридора в ряде регионов будут применяться повышающие и понижающие коэффициенты, поэтому региональный тариф может увеличиться до 60% к прежнему базовому тарифу.

3. Сокращение административных расходов достигается оптимизацией организационной структуры страховых компаний, а аквизиционных - с помощью развития продаж продуктов через Интернет. Повысилась убыточность автострахования, что связывают в определенной мере с распространением на страховую отрасль действия Закона о защите прав потребителей. Основными причинами убыточности являются рост мошенничества и увеличение в этой связи судебных расходов. Выход на рентабельность по ОСАГО в 2014 г. виделся в повышении тарифов.

Формирование российского страхового рынка испытывает те же сложности, что в свое время присутствовали (да и в настоящее время присутствуют) на рынках экономически развитых стран. Например, существует проблема мошенни-

Таблица 1. Прогноз динамики страховых премий по видам страхования

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
ВСЕГО без ОМС, млрд. руб.	901,0	987,8	1 130,6	1 225,3	1 328,1	1 439,9	1 561,4	1 693,3
в том числе за счет населения млрд.руб.	478,6	535,9	620,8	677,1	738,2	804,7	876,9	955,4
Страхование жизни, млрд. руб.	84,9	108,5	132,3	148,1	165,2	183,8	204,0	226,0
в том числе за счет населения млрд.руб.	75,6	101,4	124,5	139,8	156,5	174,6	194,3	215,6
КАСКО, млрд. руб.	212,3	218,6	250,1	271,1	293,8	318,5	345,4	374,5
в том числе за счет населения млрд.руб.	166,6	169,5	192,9	208,5	225,4	243,7	263,6	285,2
Огневое страхование, млрд. руб.	134,1	150,8	168,5	180,3	193,0	206,9	222,0	238,4
в том числе за счет населения млрд.руб.	29,7	38,4	44,4	48,3	52,6	57,3	62,3	67,8
ОСАГО, млрд. руб.	135,4	150,9	171,5	185,2	200,0	216,1	233,7	252,7
в том числе за счет населения млрд.руб.	113,3	126,4	144,5	156,4	169,4	183,6	198,9	215,6
ДСАГО, млрд. руб.	7,7	7,1	8,3	9,1	10,0	11,0	12,0	13,2
в том числе за счет населения млрд.руб.	5,5	4,9	6,2	7,0	7,9	8,8	9,9	11,0
НС, млрд. руб.	92,8	95,5	120,5	137,0	155,0	174,5	195,8	218,8
в том числе за счет населения млрд.руб.	60,7	64,1	77,1	85,7	95,0	105,2	116,3	128,3
ДМС, млрд. руб.	114,1	124,1	140,7	151,7	163,6	176,6	190,7	206,1
в том числе за счет населения млрд.руб.	13,9	14,7	15,8	16,5	17,3	18,1	19,0	20,0



чества в страховании, причем как со стороны страхователей, так и со стороны страховщиков. Со стороны страхователей это выражается в основном в предоставлении фиктивных документов, искажающих информацию о характере страхового случая и предпринимательского риска, а следовательно, недостоверных данных о размере причиненного ущерба. Со стороны страховщиков мошенничество обычно проявляется в виде опубликования недобросовестной информации, обмане клиентов, выдаче страхователям недействующих страховых полисов.

4. В перспективе необходимо обеспечить оптимальное сочетание обязательного и добровольного страхования при преимущественном развитии добровольного страхования.

5. Также требует дальнейшего совершенствования правовые механизмы мониторинга финансового состояния страховых организаций, их финансового оздоровления, реструктуризации, процедуры банкротства. В страховой отрасли нельзя ослаблять государственное регулирование в среднесрочной перспективе по важнейшим аспектам страхования.

6. В связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) остро встал вопрос о степени интеграции российского страхового рынка в мировой. Это объективный процесс, но с учетом реального состояния экономики и финансов страны, не следует форсировать процесс увеличения количества страховщиков со 100%-ным иностранным капиталом. В то же время анализ деятельности компаний с долей иностранного участия в уставном капитале показывает, что они управляют финансовыми ресурсами более эффективно.

7. Страховой рынок пока еще не достиг такого развития, чтобы многие отечественные страховщики могли обладать необходимым финансовым капиталом, позволяющим им

взять на свою ответственность крупные риски. Например, к крупным рискам относятся: неудачный запуск космического корабля на международную космическую станцию (МКС) или на орбиту вокруг планет Солнечной системы; катастрофа на ядерном блоке. Недостаточная финансовая емкость страхового рынка порождает дополнительные бюджетные затраты на выплату компенсаций ущерба, как последствия стихийных бедствий и техногенных аварий. В России сохраняется доминирующая роль государства как источника ассигнований на научно-технические исследования и разработки. [5]

Недостаточность собственных финансовых ресурсов российских страховщиков возникает, в частности, из-за относительно невысоких нормативов, предъявляемых на данном этапе развития страхового рынка к страховым компаниям в отношении размера их уставного капитала, а также норматива отчислений в страховые резервы, по сравнению с требованиями в странах с развитой рыночной экономикой. Однако для увеличения этих нормативов необходимо поднять уровень общего состояний экономики, доходов населения, страховой грамотности населения, ответственности руководителей хозяйствующих субъектов за состояние дел, сохранность имущества. [3]

Таким образом, рассмотрев состояние и перспективы развития российского страхового рынка, можно отметить отечественный рынок даже в сложных экономических условиях развивается, ему придается важное значение государством, о чем свидетельствуют частые поправки нормативно-правовой базы страхования, более активное участие государства в системе регулирования страховой деятельности.

Следовательно, несмотря на проблемы в развитии страхового рынка, он имеет перспективы на дальнейшее совершенствование.

Список литературы

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон РФ от 27 нояб. 1992 N 4015-1 (в ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс]: справочная информация подготовлена специалистами АО «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Аксютин С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. - 2014. - №2(70). - с. 36
3. Бермас Е.А., Яруллин Р.Р. Страхование в России: тенденции, проблемы и перспективы развития [Текст] / Е.А. Бермас, Р.Р. Яруллин // Вестник ОГУ. - 2014. - №8. - с. 26
4. Воробьева Е.В. Актуальные тенденции развития инвестиционных процессов в России // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2013. № 2/2013, с. 9-12.
5. Воробьева Е.В. Национальная инновационная система России: перспективы развития // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Экономика и управление. Электронный журнал. - 2014. № 3/2014, с. 24-26.



УДК 338

Ковальчук Н.Б.
к.э.н., доцент кафедры экономики
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
г.Обнинск, Россия
e-mail: nbf@list.ru

Булеева А.С.
студентка II курса кафедры экономики
Среднерусский гуманитарно-технологический институт,
г. Обнинск, Россия
e-mail: sugti@mail.ru

Kovalchuk N.B., PhD
Associate Professor of department Economics
Central Russian Humanitarian and Technological Institute,
Obninsk, Russia
e-mail: nbf@list.ru

Buleeva A.S.
second year student of department Economics
Central Russian Humanitarian and Technological Institute
Obninsk, Russia
e-mail: sugti@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ RECEIVABLES MANAGEMENT IN THE MODERN ENTERPRISE

Аннотация: В современных экономических условиях проблема управления дебиторской задолженностью для большинства предприятий, функционирующих на территории Российской Федерации, по-прежнему остаётся актуальной. Поэтому важной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременного сбора денежных средств (инкассации долга).

Ключевые слова: дебиторская задолженность, система управления дебиторской задолженностью, кредитная политика, система планирования, система нормирования.

Abstract: In modern economic conditions the problem of accounts receivable management for most of enterprises, functioning on the territory of the Russian Federation, is still relevant. Therefore, an important task of financial management is the efficient receivables management aimed at optimizing its overall size and ensuring timely collection of funds (debt collection).

Keywords: receivables, the system of control of accounts receivable, credit policy, the planning system, the system of rationing.

Сегодня эффективное управление дебиторской задолженностью означает планирование перспективы развития и работы предприятия на рынке, управление долговыми обязательствами. Поэтому важной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременного сбора денежных средств (инкассации долга).

Основные проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются предприятия, достаточно типичные и тривиальные:

- отсутствие оперативной достоверной информации о сроках погашения принятых обязательств компаниями-дебиторами;
- отсутствие четкого регламента работы с дебиторской задолженностью;
- отсутствие оценки кредитоспособности контрагентов и эффективности коммерческого кредитования;
- отсутствие регламента взаимодействия различных структур, и, как следствие, отсутствие системности и персональной ответственности за каждый этап процесса, направленного на взыскание долга.

Однако следует помнить, что разумное использование коммерческого кредита способствует росту продаж, увели-

чению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты компании.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предприятия должно осуществляться по следующим основным этапам:

- анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
- определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту;
- формирование системы кредитных условий;
- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация предоставления кредитов;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности [1].

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности. Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью начинается с глубокого и



всестороннего анализа и оценки кредитной политики организации, а также оценки текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии.

Оценка кредитной политики организации включает в себя следующие этапы:

- а) Оценка кредитных условий.
- б) Оценка стандартов кредитоспособности.
- в) Оценка политики инкассации задолженности.
- г) Оценка системы стимулов и поощрений за оплату в более ранний срок.

В ходе анализа определяется тип кредитной политики, оценивается, насколько кредитная политика проработана и задокументирована, носит ли ее применение системный характер, и как это обеспечивается. Наличие на предприятии хотя бы отдельных элементов кредитной политики положительно сказывается на величине и управляемости дебиторской задолженности.

При оценке текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии могут быть выявлены две группы проблем: частные и общие.

К частным проблемам относятся все ситуации, когда сроки оплаты задолженности уже миновали, либо подтверждение задолженности со стороны дебитора отсутствует по различным причинам, поэтому она была включена в состав сомнительной и требует пристального внимания со стороны администрации. Такие ситуации необходимо рассматривать и контролировать по каждому контрагенту отдельно, в том числе в разрезе отдельных договоров.

Основными способами решения частных проблем являются: создание резерва по сомнительным долгам; активная работа финансовых и юридических служб предприятия по инкассации задолженности в досудебном или судебном порядке; использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности (факторинг, форфейтинг, учет векселей, переуступка прав требования); привлечение коллекторов [3].

К общим проблемам относятся все недостатки, связанные с организацией процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии.

В качестве примеров наиболее распространенных общих проблем можно назвать:

- на анализируемом предприятии не уделяется достаточного внимания управлению дебиторской задолженностью со стороны администрации, контроль и анализ дебиторской задолженности практически не осуществляется;
- отсутствует система планирования и нормирования дебиторской задолженности;
- отсутствует обоснованная кредитная политика, в частности не разработаны стандарты оценки финансовой надежности клиента, процедуры инкассации, распределение ответственности и мотивации сотрудников в части управления дебиторской задолженностью, а также система поощрения клиентов за более раннюю оплату;
- процедура управления задолженностью не регламентирована, ответственность за эту работу за конкретными должностными лицами не закреплена и др. [4].

Комплекс мер, направленных на решение общих проблем, может включать: разработку системы контроля и от-

слеживания дебиторской задолженности; организацию системы планирования и нормирования дебиторской задолженности; формирование недостающих элементов кредитной политики предприятия; регламентация и документирование процедуры управления дебиторской задолженностью.

Система контроля, отслеживания и анализа дебиторской задолженности включает в себя:

а) создание на предприятии комиссии по дебиторской задолженности, в состав которой входят представители администрации, финансово-экономических служб и прочие лица, ответственные за управление дебиторской задолженностью. Необходимо разработать регламент работы такой комиссии. Данный регламент должен утверждать: состав комиссии, график ее работы, перечень вопросов, подлежащих рассмотрению комиссией, форматы управленческой отчетности, используемые в работе комиссии;

б) систему автоматического учета дебиторской задолженности, одной из основных функций которой будет информирование главного бухгалтера и других ответственных лиц о возникновении просроченной задолженности, а также подготовка и рассылка писем дебиторам в автоматическом режиме с предупреждением о сроках платежа и информацией о том, какие меры будут применяться к должнику при неисполнении своих обязательств в срок;

в) организацию регулярного (ежеквартально или ежемесячно) анализа дебиторской задолженности с применением показателей и методики, разработанных с учетом специфики предприятия.

Важным моментом при организации анализа является разработка таких форматов управленческой отчетности, которые будут служить достоверной и полной информационной базой для проведения анализа дебиторской задолженности ее оценки, позволят отследить суммы и сроки старения дебиторской задолженности в разрезе контрагентов, договоров и при необходимости — отдельных счетов.

Особое внимание при анализе следует уделять динамике таких показателей, как: общая величина дебиторской задолженности, период оборачиваемости задолженности, средний срок инкассации, доля просроченной и сомнительной задолженности, соотношение дебиторской и кредитной задолженностей, прогнозная величина безнадежной задолженности и рекомендуемый размер резерва по сомнительным долгам.

Результаты анализа должны докладываться на заседаниях комиссии по дебиторам и служить основанием для принятия управленческих решений в отношении дебиторской задолженности.

Система планирования и нормирования дебиторской задолженности включает в себя:

а) формирование информационной базы для ранжирования клиентов по уровню кредитоспособности (на основании результатов анализа). Для ее разработки можно использовать информацию по исполнению платежей, данные об участии контрагентов в судебных разбирательствах, арбитраже, а также иные сведения характеризующие дебиторов: общую информацию — структура фирмы, ее история, личные данные руководителей, список обслуживающих банков, отзывы о компании. На основании этой информации будет возможно определять лимиты дебиторской за-



долженности для каждого контрагента, а также предельно допустимый период отсрочки платежей;

б) установление целевого периода инкассации, расчет на основании данного показателя целевой величины дебиторской задолженности в общем и по группам дебиторов (определение лимита задолженности). Лимиты задолженности по группам дебиторов устанавливаются исходя из целевого размера общей задолженности и желаемой структуры задолженности;

в) в качестве дополнительных инструментов по планированию и прогнозированию дебиторской задолженности рекомендуется разработка и внедрение бюджета движения денежных средств (БДДС), который будет содержать в себе информацию об ожидаемых расходах и поступлениях финансовых ресурсов, в том числе по отдельным контрагентам (наиболее значимым). В качестве базовой формы для такого бюджета можно предложить формат бухгалтерской отчетности «Отчет о движении денежных средств». В дополнение к БДДС рекомендуется разработка платежного календаря, содержащего посуточную разбивку запланированных в БДДС денежных потоков. Ведение такого календаря позволяет ежедневно осуществлять контроль и оперативно принимать решения по проведению всех исходящих платежей предприятия, производить как лимитируемые плановые платежи, так и срочные внеплановые, но реально необходимые платежи, поддерживая платежеспособность предприятия на высоком уровне [5].

На базе разработанных систем контроля, анализа, планирования и лимитов дебиторской задолженности появится возможность формирования недостающих элементов кредитной политики, в частности:

а) разработка системы кредитных условий, в частности сроки и порядок расчетов, установление предельно допустимых сумм дебиторской задолженности в целом и по отдельным контрагентам, установление размера возможной доплаты за отсрочку платежа, разработка системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств. Все эти условия, как правило, закрепляются при заключении договора с контрагентом;

б) разработка системы оценки и группировки контрагентов по признаку кредитоспособности (финансовой надежности) и применение дифференцированных кредитных условий для разных групп, что поможет избежать возникновения и накопления больших сумм непогашенной задолженности;

в) внедрение упорядоченной процедуры инкассации просроченной задолженности и закрепление ответственности по этой работе за конкретными должностными лицами, что позволит вести системную и регулярную работу по своевремен-

ному выявлению и возврату долгов, снизит риски потерь в результате того, что о долге по каким-то причинам «забывают»;

г) разработка экономически обоснованной системы стимулов и поощрений за досрочную оплату или при авансовой оплате. В качестве способов стимулирования чаще всего применяется система скидок. Условия таких поощрений, как правило, прописываются в договоре с потребителем.

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью все разработанные управленческие системы и процедуры должны быть формализованы и задокументированы. Это позволит закрепить ответственность за должностными лицами, повысит прозрачность и контролируемость данной работы. В качестве нормативной базы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии чаще всего выступает «Положение о кредитной политике», которое регламентирует все основные вопросы, связанные с управлением дебиторской задолженностью. Положением определяется регламент работы и состав комиссии по управлению дебиторской задолженностью, порядок и форматы анализа дебиторской задолженности, порядок и методику оценки контрагентов, порядок и методику расчета лимитов дебиторской задолженности [6].

Помимо «Положения о кредитной политике» отдельные элементы системы управления дебиторской задолженностью могут быть закреплены в других нормативных документах предприятия. В частности, «Положение по учетной политике» определяет порядок инвентаризации задолженности, периодичность и порядок формирования резерва по сомнительным долгам. «Положение о договорной работе» определяет те элементы кредитной политики, которые закрепляются в договорах с контрагентами — порядок и сроки оплаты, условия предоставления отсрочки платежа, размер доплат за отсрочку и скидки за раннюю оплату, возможные штрафные санкции. Этим же Положением определяются условия типовых договоров, применяемые к различным группам контрагентов в зависимости от их финансовой надежности.

Внедрение комплексной системы управления дебиторской задолженностью позволяет получить как качественный, так и количественный эффект. Качественный эффект проявляется в повышении «прозрачности» и управляемости бизнес-процессов, улучшении качества дебиторской задолженности, снижении рисков, связанных с несвоевременным погашением долгов. Количественный эффект проявляется в высвобождении денежных средств, «связанных» в дебиторской задолженности, в экономии на платежах за привлечение финансовых ресурсов, необходимых для компенсации изъятий из оборота и в уменьшении убытков, вызванных возникновением и списанием безнадежных долгов.

Список литературы

1. Кравчук Д. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии [Текст] / Д. И. Кравчук, В. И. Кравчук // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272-274.
2. Мурикова А. Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации [Текст] / А. Р. Мурикова, Э. Р. Гимранова // Молодой ученый. — 2012. — №5. — С. 181-183.
3. Белоножкова Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью [Текст] / Е. Ю. Белоножкова, А. А. Игнатенко // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — С. 88-90.
4. Курганова О. А. Основы управления дебиторской задолженностью предприятия // Концепт. — 2015. — Спецвыпуск № 05. — ART 75089. — 0,5 п. л. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/75089.htm>
5. Репин В. В. Дебиторская задолженность: анализ и управление // Консультант. — 2012. — № 18. — с. 16.
6. Усанов А. Ю., Фелелова Н. П., Мощенко О. В. Управление дебиторской задолженностью и использование факторинга. — М.: ИНФРА-М, 2013. — с. 87.