**ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»**

Липецкий филиал

РОССИЯ И МИР:
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ

**МАТЕРИАЛЫ II МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ДЛЯ МАГИСТРАНТОВ**

ЧАСТЬ 1

21 апреля 2016 г.

Липецк

ББК 65+67
Р678

Под общей редакцией
д-ра экон. наук, проф. **Г.Ф. Графовой,**
канд. юрид. наук, доц. **А.Д. Моисеева**

Ответственная за выпуск
Пивоварова О.В.

Россия и мир: экономические, правовые и социальные аспекты развития: Материалы II межрегиональной научно-практической конференции для магистрантов (21 апреля 2016 г.) г. Липецк) / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Ф. Графовой., канд. юрид. наук, доц. А.Д. Моисеева. - Воронеж: НАУКА-ЮНИПРЕСС, 2016. Часть 1. – 340 с.
ISBN 978-5-4292-3122-8

Материалы сборника научных трудов участников II межрегиональной научно-практической конференции для магистрантов «Россия и мир: экономические, правовые и социальные аспекты развития», состоявшейся 21 апреля 2016 г. в г. Липецке, посвящены анализу проблем и перспектив развития России на микро-, макро-, мезо- и мировом уровнях, связанных с экономическими, административными, правовыми и социальными аспектами.

Опубликованные материалы представлены в авторской редакции.

ISBN 978-5-4292-3122-8



© Коллектив авторов, 2016
© Липецкий филиал РАНХиГС, 2016

1. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Агафонова Е.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Манасян С.М., к.э.н., доц.

Agafonova E. V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Manasyan S.M., PhD in Economics, Associate Professor

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА

INFLUENCE OF INNOVATION ON THE COMPETITIVENESS OF THE REGION

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы современного состояния инновационных процессов в Липецкой области, приоритеты и возможности инновационного развития как фактора повышения конкурентоспособности региона.

Abstract

This article deals with the current status of innovation processes in the Lipetsk region, the priorities and opportunities of innovative development as a factor of increase of competitiveness of the region.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, инновационное развитие, инновационная инфраструктура, региональная политика в сфере инновационной деятельности.

Keywords: competitiveness of region, innovative development, innovative infrastructure, regional policy in the field of innovation.

Существуют различные подходы к определению категории «конкурентоспособность региона». Одни авторы на первое место ставят экономические факторы конкурентоспособности регионов, другие - социальные факторы конкурентоспособности, а третьи совмещает оба подхода, выделяя как экономические, так и социальные факторы.

Конкурентоспособность региона - это способность региональной экономики реализовать основную целевую задачу ее функционирования - устойчивое социально-экономическое развитие региона с

обеспечением высокого качества жизни его населения. Одним из факторов, способствующих достижению сильных конкурентных позиций, является активное инновационное развитие региона.

Все авторы в числе критериев оценки конкурентоспособности региона выделяют показатели, характеризующие инновационную деятельность региона: удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме выпускаемой продукции, количество занятых в НИОКР и др.

В современных условиях российские регионы являются самостоятельными экономическими агентами в конкурентных процессах, проходящих на различных уровнях. Соперничество между регионами за привлечение инвестиций, квалифицированных кадров, за предоставление благоприятных экономических условий, установление международных и межрегиональных экономических связей и т.п. нацеливает регионы на развитие главного фактора конкурентоспособности - инновационного процесса.

Рассмотрим основные приоритеты и возможности инновационного развития как фактора повышения конкурентоспособности Липецкой области.

Липецкая область относится к регионам, где формирование инновационной экономики социально ориентированного типа является основным направлением социально-экономического развития, определенным Законом Липецкой области от 25 декабря 2006 года № 10-ОЗ «Стратегия социально-экономического развития Липецкой области на период до 2020 года». В регионе созданы основные элементы инновационной инфраструктуры, сформирована нормативно-правовая база, стимулирующая развитие инновационной деятельности.

Развитие инновационной деятельности осуществляется в соответствии с Законом Липецкой области от 27 октября 2010 года № 425-ОЗ «Об инновационной деятельности в Липецкой области». Закон предусматривает формирование областного реестра инновационных проектов. В настоящее время в регионе реализуется 29 инновационных проектов, которые включены в областной реестр и еще 5 проектов проходят экспертизу и конкурсный отбор.

Включение проекта в реестр дает право субъекту инновационной деятельности на получение различных форм государственной поддержки, в том числе в виде предоставления налоговых льгот и субсидий на развитие инновационной деятельности.

Создание механизмов и стимулов, направленных на развитие инновационной деятельности, является важным фактором в повышении инновационной активности предприятий. В 2015 году в рамках подпрограммы «Развитие инновационной деятельности в Липецкой области на 2014 – 2020 годы» государственной программы «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области»

господдержку на сумму 6 млн. рублей получили семь предприятий. Всего же с момента создания реестра инновационных проектов общая сумма господдержки составила почти 65,8 млн. рублей.[1]

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области, объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг собственного производства в январе – ноябре 2015 года в целом по области составил 68,8 млрд. рублей, что составляет 131% к уровню аналогичного периода 2014 года. Наибольший рост объема инновационной продукции наблюдается в производстве резиновых и пластмассовых изделий, пищевых продуктов (в 2 раза), в производстве машин и оборудования (в 1,5 раза). Инновационная деятельность осуществляется в 14 муниципальных образованиях. Положительная динамика инновационного развития отмечена и в предшествующие периоды. Количество организаций, отражающих результаты инновационной деятельности в формах статистического наблюдения, увеличилось с 40 по состоянию на 1 января 2014 года до 72 организаций по состоянию на 1 января 2015 года, в том числе промышленных предприятий с 36 до 53.

Объем отгруженной инновационной продукции в 2013 году составил 54,6 млрд. рублей (по сравнению с 2012 годом рост на 28%), в 2014 году - 63,3 млрд. рублей (по сравнению с 2013 годом рост на 16%). Среди обрабатывающих производств в 2014 году рост по отношению к 2013 году отмечен в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в 4,5 раза), производстве прочих неметаллических минеральных продуктов (198,0%), производстве пищевых продуктов (114,1%), целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности (112,5%), металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (106,7%).

Показатели, характеризующие инновационную активность организаций промышленного производства Липецкой области в 2014 году, значительно превышают средние показатели организаций промышленного производства по Российской Федерации:

- удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций составил 25,3% (по РФ 10,9%);

- удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций составил 23,1%, (по РФ 9,7%);

[1] Официальный сайт Управления инновационной и промышленной политики Липецкой области [Электронный ресурс]: http://lipetskprom.ru/ (Дата обращения 12.01.2016)

- удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг составил 14,0% (по РФ 8,2%).[1]

Одним из факторов, обеспечивающих положительную динамику показателей, является целостная инновационная инфраструктура, интегрированная с высшим образованием и наукой, которая создает необходимые условия инновационного развития – от фундаментальных научных исследований до внедрения технологий и реализации готовой наукоемкой продукции.

Основным элементом инновационной инфраструктуры являются особые экономические зоны (ОЭЗ). В Липецкой области действуют 1 ОЭЗ федерального уровня «Липецк» и 10 ОЭЗ регионального уровня (в т.ч. 6 - промышленно-производственного типа и 1 - технико-внедренческого типа), созданы индустриальные парки и производственные кластеры.

Инновационная направленность развития региона позволила Липецкой области в 2014 году занять 15-е место в рейтинге российских регионов по качеству жизни (МИА «Россия сегодня») и 19-е место в рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ (РИА «Рейтинг»).[2]

Однако распространение инновационной деятельности в Липецкой области неоднородно. Инновационная деятельность в 2015 году осуществлялась в 12 из 18 районов области. В 6 муниципальных районах (Воловском, Добровском, Елецком, Измайловском, Краснинском, Становлянском) инновационная деятельность не осуществляется, что в перспективе грозит усугубить неравномерность экономического развития региона. Разрыв между наукой и бизнесом в регионе определяется уже не столько ведомственными и организационными барьерами, сколько проблемой недостатка желания руководителей и работников предприятий в развитии, совершенствовании используемых методов и технологий.

В современных условиях экономического кризиса предприятия, которые используют несовершенные технологии, производят недостаточно качественную и востребованную продукцию, уйдут с рынка, как только постоянные издержки производства превысят их убытки. Кроме того, следует учитывать перспективу повышения цен на энергоресурсы. В такой ситуации предприятие вынуждено будет максимально сокращать издержки и предлагать продукцию, имеющую высокую ценность для потребителя. А это однозначно может

[1] Официальный сайт Управления инновационной и промышленной политики Липецкой области [Электронный ресурс]: http://lipetskprom.ru/ (Дата обращения 20.01.2016)

[2] Агентство Бизнес Информации «Рейтинг крупнейших компаний Черноземья «Абирег» ТОП-100» 2015-2016 гг.

быть реализовано только при условиях ведения инновационной деятельности. Бизнес будет вынужден активизировать поиск инновационных идей, технологий, продуктов и т. п.

Как свидетельствует мировой опыт, в условиях перехода к инновационной экономике создание, повсеместное использование новых технологий, продуктов, услуг становится важнейшим фактором роста объеме производства, занятости, инвестиций, экспорта товаров. А инновационная деятельность предприятий превращается в один из ключевых факторов повышения качества продукции, производительности труда, снижения материальных и трудовых затрат, что в итоге увеличивает конкурентоспособность предприятий и региона в целом. В связи с этим все большее значение приобретает последовательное осуществление региональной инновационной политики.

Таким образом, инновационное развитие Липецкой области является одним из приоритетов ее экономической политики. Среди факторов, обеспечивающих положительную динамику показателей характеризующих инновационную активность области, следует отметить сформированную нормативно-правовую базу и создание целостной инновационной инфраструктуры. С нашей точки зрения, региональным органам власти необходимо обратить внимание на развитие инновационной деятельности в Воловском, Добровском, Елецком, Измайловском, Краснинском, Становлянском районах. Дальнейшее последовательное осуществление инновационной политики будет способствовать усилению инновационной конкурентоспособности региона - обеспечению сильных конкурентных позиций за счет инновационного развития, направленного на достижение устойчивого экономического роста и повышение качества жизни населения региона.

Афонин А.Б., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Журавлева О.В., к.т.н., доц.

Afonin A.B., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Zhuravleva O.V., PhD in Engineering, Associate Professor

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ЭМБАРГО

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE EMBARGO

Аннотация

В статье рассмотрены направления развития экономики сельского хозяйства Липецкой области в условиях эмбарго.

Abstract

In the article the directions of development of the rural economy of the Lipetsk region under embargo.

Ключевые слова: сельское хозяйство, санкции, эмбарго, импорт, импортозамещение.
Keywords: agriculture, sanctions, embargoes, import, import substitution.

Роль сельского хозяйства в экономике любой страны высока. Даже самые промышленно развитые страны вкладывают очень большие средства в развитие именно этого сектора экономики. Россия исторически является аграрной страной, поэтому сельское хозяйство - одна из важнейших отраслей народного хозяйства. Оно дает жизненно необходимую человеку продукцию - основные продукты питания и сырье для выработки предметов потребления. От развития сельского хозяйства во многом зависит жизненный уровень и благосостояние населения: размер и структура питания, среднедушевой доход, потребление товаров и услуг, социальные условия жизни. В связи с этим возрастает значение этой отрасли. Сельское хозяйство производит более 12 % процентов валового общественного продукта и свыше 15 % национального дохода России, сосредотачивает 15,7 % производственных основных фондов[1]. Острый политический кризис, разра-

[1] Журавлева О.В., Щетинина И.С. Развитие сельско-хозяйственной кооперации в Липецкой области// Государственная служба. - Москва, 2015. – Вып. 3. май-июнь (95). – С. 88-103.

зившийся в отношениях между Россией и странами Западной Европы и Северной Америки в 2014 году, и последовавшее за этим введение экономических санкций привело к значительному снижению темпов роста национальной экономики России. В связи с этим большую актуальность приобрели исследования, ориентированные на поиски путей стимулирования экономического роста в новых социально-политических условиях.

Ведение санкций затронуло всю сельскохозяйственную сферу, и оказав на нее двоякое влияние: с одной стороны, пострадал отраслевой бизнес, с другой - появился стимул к укреплению и повышению эффективности производства национальной сельскохозяйственной продукции. В России еще не создан сегмент своих ресурсов, а достать нужные за рубежом мешают собственные санкции. Действие антироссийских санкций и ответное введение нашей страной эмбарго на ряд сельскохозяйственных товаров из государств, пытающихся «наказать» Россию за ее позицию по отношению к Украине и Крыму, в краткосрочном периоде повлекли за собой рост цен на продукцию сельского хозяйства, отсутствие в магазинах многих, ставших уже привычными, зарубежных продовольственных товаров. Однако крупномасштабного продовольственного кризиса, эксперты не прогнозируют. Основание - возможность реального снижения уровня импортозависимости России от ряда стран, в первую очередь европейских. Замена импортных товаров отечественными стала актуальной задачей РФ. Для решения продовольственной проблемы планируется переориентация на белорусских (молочная и плодоовощная продукция) и африканских поставщиков (овощи и фрукты). Сотрудничество в данной сфере возможно также со странами Южного Кавказа, Израилем. Согласно статистическим данным Россия способна обеспечить себя мясом птицы на 90% (на американские окорочка приходится лишь 10%) и более чем на 60 говядиной - около 30 % обеспечивается за счет импорта из Парагвая и Бразилии, стран, не участвующих в антироссийской кампании. Таким образом, введение антироссийских санкций приведет лишь к смене и большей диверсификации поставщиков импортной сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, период антироссийских санкций может активно использоваться нашей страной для наращивания своих производственных мощностей в сфере сельского хозяйства, укрепления и поддержки национального производителя.

В настоящее время Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» предусматривает господдержку переработки сельхозсырья в пищевые продукты лишь при условии, что его переработку осуществляет производитель сырья. Однако из-за слабой материально-технической базы, неразвитой инфраструктуры и ряда других причин многие сельскохозяйственные производители не могут комплексно

обрабатывать исходное сырье, что приводит к дополнительным потерям, снижению безопасности продуктов и т. д.

Оперативно разрабатывается механизм субсидирования процентных ставок по кредитам для сельхозпроизводителей. Сельскому хозяйству потребуются как краткосрочные кредиты на проведение сезонных полевых работ, так и дополнительные ресурсы на закупку кормов. Кроме того, нужны дополнительные средства на инвестиционные проекты и кредитование переработки сельскохозяйственной продукции.

Выдвигаются следующие предложения по ликвидации угрозы продовольственной безопасности Российской Федерации.

Во-первых, предлагается провести ренационализацию земли Российской Федерации и поставить во главу земельной политики исторические традиции русской цивилизации, сочетающиеся с современной международной практикой. В частности, неиспользуемые сельскохозяйственные земли по истечению определенного срока времени должны отчуждаться в пользу государства. Одновременно должны быть решены задачи по притоку в сельские районы России до 15 млн. человек трудоспособного населения.

Во-вторых, предлагается изменить налоговую и кредитную политику в сфере сельского хозяйства и связанных с сельским хозяйством отраслей промышленности - сельскохозяйственного машиностроения, производства минеральных удобрений, агрохимикатов.

В-третьих, задачи по стимулированию отечественного сельскохозяйственного производства должно решить и ужесточение требований к импортируемому продовольствию. Прежде всего, речь идет о контроле за наличием в ввозимом продовольствии вредных для здоровья человека компонентов. Генетически модифицированная продукция должна быть квотирована, при этом требования к отечественным производителям сельскохозяйственной продукции должны быть приведены в соответствие с международными требованиями (прежде они были завышенными, что обусловливало большую выгоду от импорта продовольствия, чем от его производства на территории Российской Федерации).

В-четвертых, должны выполняться меры по развитию инфраструктуры, обеспечивающей рост сельскохозяйственного производства. Речь идет о газификации, электрификации, водоснабжении и канализации, перерабатывающих предприятиях, автодорожной инфраструктуре в сельской местности, поскольку без приведения села в адекватное современному уровню развития инфраструктуры состояние вряд ли можно рассчитывать на реальное улучшение ситуации в агропромышленном комплексе.

Наконец, должно быть усовершенствовано нормативно-правовое, финансовое, информационное, научно-технологическое и кадровое обеспечение сельскохозяйственной отрасли.

Основными задачами аграрной политики в Липецкой области попрежнему остаются производство продукции сельского хозяйства (не снижение объемов производства) и обеспечение продовольственной безопасности.

В развитии малых форм хозяйствования[1]:

- кооперация - стимулирование перевода личных подсобных хозяйств в крестьянские (фермерские) хозяйства (для предоставления субсидий (грантов), микрозаймов, консультирования, обучения);

- дальнейшее развитие отрасли животноводства в КФХ путем предоставления грантов на развитие семейных животноводческих ферм;

- стимулирование развития коллективных форм собственности, объединения КФХ и ЛПХ в сельскохозяйственные потребительские кооперативы путем субсидирования затрат и предоставления субсидий (грантов) на развитие материально-технической базы.

В рамках импортозамещения:

- решение вопроса по обеспечению отрасли растениеводства отечественными семенами;

- строительство теплиц по производству овощей в закрытом грунте;

- развитие садов интенсивного типа;

- увеличение численности племенного маточного поголовья коров;

- внедрение трансплантации эмбрионов направленного пола КРС молочного направления;

- ввод в эксплуатацию площадки № 1 и № 2 репродуктивного птицеводческого комплекса второго порядка по производству 25 млн. штук инкубационных яиц кур мясных кроссов в ООО ПХ «Рудничное» Липецкого района;

- завершение строительства площадок для содержания родительского стада и ремонтного молодняка кур мясных кроссов на 900 тыс. голов в ОАО «Куриное Царство» в Задонском районе.

Итак, санкции, которые были приняты нашей страной в отношении западных государств, позволили российским сельскохозяйственным производителям сделать определенный рывок.

Вторым направлением в действиях России по преодолению кризиса сельхозпроизводства должно стать развитие малого и среднего бизнеса в отрасли сельского хозяйства, так как сейчас основную долю рынка занимают крупные компании, причем поведение субъектов на рынке практически не контролируется: серьезный разброс в ценах и ненадлежащее качество стали регулярными явлениями на рынке.

---

[1] Афонин А. Б. Журавлева О.В. Развитие малого бизнеса в Липецкой области// Управление и инструменты гармонизации социально-экономических отношений в условиях глобализации: сборник трудов участников Международной научно-практической конференции 24 апреля 2015 г. – Воронеж: НАУКА-ЮНИПРЕСС, 2015. – С.94-100.

Таким образом, основной задачей должно стать улучшение технико-материальной базы сельского хозяйства и привлечение специалистов в области аграрного производства и науки, привлечение инвестиций в сельское хозяйство. Потенциал сельского хозяйства России, некогда богатейшей аграрной страны, немал, но сегодня необходимо усовершенствование технологии в каждой фазе цикла – от семеноводчества и селекции до хранения, транспортировки и сбыта товаров. Санкции западных стран и потеря Россией заграничных рынков обострили глубокие и серьезные проблемы агропромышленного комплекса страны. По этой причине на данный момент перед сельским хозяйством России стоит сложнейшая задача – за несколько лет совершить мощный рывок в развитии сельскохозяйственного производства. Необходимо сделать продукцию сельского хозяйства России конкурентоспособной, производство ее – высокотехнологичным, выгодным.

Андреева Н.В., Зайцева М.О., магистранты
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Подкутова С.Л., к.п.н., доц.

Andreeva N.V., Zaitseva M.O., undergraduates
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Podkutova S.L., PhD in Pedagogics,
Associate Professor

РОЛЬ КООПЕРАТИВОВ В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ)

THE ROLE OF COOPERATIVES IN ENHANCING THE ECONOMIC SUSTAINABILITY (ON THE EXAMPLE OF THE LIPETSK REGION)

Аннотация

В статье рассмотрены основы государственной политики поддержки развития кооперативного движения в Липецкой области и дальнейшее обеспечение её устойчивого социально-экономического развития.

Abstract

The article considers the framework of the state policy aimed at enhancing the progress of the current cooperative movement in Lipetsk region and providing the sustainability of the country socioeconomic development of it.

Ключевые слова: кооперация, кооперативное движение, сельскохозяйственный кооператив, СКПК, потребительский кооператив, устойчивое развитие.
Keywords: cooperation, cooperative movement, agricultural cooperative, consumer cooperative, sustainable development.

Кооперация - способ организации общественного производства на основе обмена деятельностью и продуктами этой деятельности; в более узком смысле это организация труда, при которой отдельные лица или группы лиц выполняют специализированные производственные операции, составляющие в своей взаимосвязи и последовательности цельный производственный процесс[1].

В качестве объекта изучения функционирования кооперативов рассматривается Липецкая область.

Глава Липецкой области Королев О.П. в интервью «Информационному агентству ТАСС» говорит: «Начну с того, что в Липецкой области развитие и поддержка кооперативного движения осуществляется с 2010 года, а год назад у нас был разработан и успешно реализуется комплексный подход к развитию кооперации. Поддержка кооперативного движения и народных предприятий будет обеспечена в рамках государственной программы «Развитие кооперации и коллективных форм собственности в Липецкой области» до 2020 года. Отмечу, что она разработана впервые и является пока единственной в Российской Федерации»[2].

Так, стоит отметить, что Липецкая область стала общероссийской площадкой по обмену опытом развития кооперации, выработке основных направлений ее развития. Позиции региона выросли до лидирующих в ЦФО и второго места в России.

В сельскую кооперацию вовлечено около 25 тыс. личных подсобных хозяйств – это 12% от их общего числа. Создано более 700 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, половина из них - снабженческо-сбытовых, 294 - кредитных, 60 - перерабатывающих. Наиболее активно развивается кредитная кооперация. Объемы выдаваемых займов возросли в 6 раз и по итогам девяти месяцев превысили 746 млн. рублей. При этом вклады граждан увеличились в 20 раз - до 579 млн. рублей.

За три года в области сформирована трехуровневая система управления кооперативами «область-район-поселение», созданы институты развития кооперации - Фонд поддержки кооперативов, Центр развития кооперативов, областной Союз кооперативов.

---

[1] Девлетов О.У. История отечественного предпринимательства: учебное пособие для студентов вузов. 2-е изд. / О.У.Девлетов - М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015.- 343 с.
[2] Королев О.П. Кооперация призвана стать опорой экономики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://tass.ru/novosti-partnerov/839921, свободный

В каждом районе действуют координационные центры, на уровне поселений ведется активная работа с населением по привлечению активных и предприимчивых людей, способных образовать кооператив и обеспечить его развитие.

В Липецкой области всего 18 районов. Безусловными лидерами развития кооперации являются сразу несколько из них — Чаплыгинский, Добровский, Добринский, Долгоруковский, Елецкий, Задонский, Усманский и Хлевенский. Это говорит о том, что такая форма собственности представляет интерес для большинства населения.

Чаплыгинский район лидирует среди муниципалитетов по развитию сельхозоперации. В районе сейчас успешно работают сельхозкооперативы, большинство которых ориентировано на производство мяса и молока. Также чаплыгинцы начали создавать кооперативы по выращиванию овощей в закрытом и открытом грунте. Увеличение объемов производства молока, мяса, продуктов растениеводства стало возможным, в том числе, благодаря проводимой в стране политике импортозамещения. Сейчас в районе действует 124 кооператива и за второе полугодие 2015года создано ещё 38. В кооперативы объединены порядка 5000 личных подсобных хозяйств, которые производят продукцию на сумму 1 миллиард рублей. Самыми известными и успешными кооперативами района являются «Ломовской» и «Восход», которые специализируются производстве мяса и молока соответственно. Оба СССПоКа созданы одними из первых на чаплыгинской земле – с 2008 года они пользуются постоянным спросом покупателей.

В Добровском районе Липецкой области по состоянию на 30 октября 2015 года в районе зарегистрировано 37 потребительских кооператива из них 18 кредитных, в том числе 1 кооператив 2-го уровня (объединяющий 16 кредитных кооперативов района), 11 снабженческо-сбытовых, 6 перерабатывающих. Кроме того действуют 2 производственных кооператива. В кооперативы объединено 1 283 пайщика.

Сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив — это добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц, основанное на членстве и объединении их имущественных паев, для сбережения средств членов кооператива и выдачи им займов[1].

Кооператив находится в непосредственной близости от места жительства и экономической деятельности своих членов и выдает займы с использованием простых и понятных процедур; члены кредитного кооператива объединены общими кооперативными интересами и совместной кооперативной собственностью, они являются не только клиентами кооператива, а его равноправными совладельцами. Это

[1] Золоторев В. Кредитные кооперативы [Электронный ресурс]/ В. Золоторев// Липецкая газета- 2009 .- 9 июня.- Режим доступа: http://lg.lpgzt.ru/aticle/2159.htm, свободный.

люди, знающие друг друга, займы они дают только друг другу и, как правило, под обеспечение. Это объединение людей, а не объединение капиталов (как в банке, фонде или другой коммерческой организации); количество членов ограничено численно и не должно быть более 251 человек).

Кредитными кооперативами Добровского района с начала 2015 года выдано кредитов на сумму 10, 6 млн. рублей, заключено 233 договора займа. С начала года в кредитные кооперативы привлечено личных сбережений в объеме 6,5 млн. рублей.

По итогам работы за 9 месяцев 2015 года потребительскими кооперативами района, кроме кредитных, реализовано продукции, оказано услуг населению на общую сумму около 10 млн. рублей.

В настоящее время потребительская кооперация Липецкой области представляет собой многоотраслевую систему, занимающую заметное место в экономике области. Она была создана на средства пайщиков и благодаря хозяйственно-трудовой деятельности многих поколений работников превратилась в крупную общественно-хозяйственную организацию, которая обслуживает 315 тысяч сельского населения области, из которых более 7,5 тыс.человек ее пайщики, объединяемые в 17 потребительских общества и один райпотребсоюз.

За годы своей деятельности потребительская кооперация создала мощную материально-техническую базу. Сегодня действует 690 объектов розничной торговой сети, в том числе 615 магазинов, торговая площадь которых составляет около 42 тыс. кв.м, 15 аптечных пунктов, 75 предприятий питания на 2868 посадочных мест, 52 производственных цеха, в том числе 9 хлебозаводов и одна хлебопекарня, 7 цехов по производству полуфабрикатов, 20 приемо-заготовительных пунктов, 24 овощекартофелехранилища.

Большой вклад в развитие потребительской кооперации области внесли стабильно работающие коллективы, Чаплыгинского райпо, Данковского РПС, ПО «Надежда» г. Грязи, ПО «Меркурий» с.Тербуны, филиалов облпотребсоюза «Коопрынокторг» и другие.

Направлениями деятельности кооперативных организаций являются:

1. Координация деятельности потребительских обществ с учетом территориальных, климатических, экономических, культурных, демографических и иных особенностей регионов.

2. Определение совместно с потребительскими обществами и союзами социальной стратегии и концепции развития, экономической и научно-технической политики развития потребительской кооперации регионов.

3. Представление и защита интересов потребительских обществ (их союзов) в федеральных и региональных органах государственной власти и органах местного самоуправления.

4. Участие в разработке и реализации региональных программ развития организаций потребительской кооперации.

5. Подготовка, переподготовка кадров и повышение их квалификации через сеть образовательных учреждений потребительской кооперации регионов.

Для дальнейшего развития кооперации в районах области и активизации личных подсобных хозяйств по производству сельскохозяйственной продукции Администрацией Липецкой области на ближайшую перспективу намечено решение ряда задач:

1. Создание сельскохозяйственных потребительских и заготовительных кооперативов из числа наиболее активных ЛПХ.

2. Наметить план мероприятий и провести месячник пропаганды кооперативного движения на всей территории области и охватам всех категорий граждан.

3. Создание перерабатывающих кооперативов в области.

4. Открытие специализированных магазинов/отделов по продаже сельскохозяйственной продукции.

5. Невостребованные денежные средства в кооперативах передавать в СКПК, где существует потребность, через кооператив второго уровня.

Более того, дополнительно предусмотрено предоставление субсидий на компенсацию затрат, связанных с уплатой первого лизингового платежа, приобретения приборов, агрегатов, установок, машин, средств и технологий. Общий объем господдержки на весь срок реализации программы составит около 400 миллионов рублей.

Таким образом, Липецкая область вступила на путь магистрального развития кооперации и народных предприятий, и готова к реализации программ в полной мере.

Зверева И.Ю., магистрант,
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Мещерякова Л.И., к.и.н., доц.

ZvereваI.Y., undergraduate,
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Meshcheryakova L.I., PhD in History,
Associate Professor

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

STRATEGIC MANAGEMENT DEVELOPMENT OF BANK SECTOR OF ECONOMY IN LIPECKOY AREA: PROBLEMS AND WAYS OF DECISION

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы стратегического управления развитием банковского сектора экономики в России и Липецкой области и предлагаются пути их решения

Abstract

In the article the problems of strategic management are examined by development of bank sector of economy in Russia and Lipetsk area and the ways of their decision are offered

Ключевые слова: стратегия развития банковского сектора, экономика Липецкой области, проблемы стратегического управления
Keywords: banking sector development strategy, the economy of the Lipetsk region, problems of strategic management

Банковский сектор современной России является одной из главнейших сфер экономики. Он играет важнейшую роль во всех отраслях экономики оказывает огромное воздействие на жизнедеятельность общества в целом.

В современных условиях в банковской системе России наблюдается сложная ситуация, вызванная рядом причин, обусловленных кризисными экономическими явлениями.

Текущий кризис - следствие не только политики санкций со стороны стран Запада против России, но и совокупность последствий мирового экономического кризиса 2008 года и ограничений, принятых в отношении России странами-участницами Евросоюза. Мировой кризис 2008 года существенно ухудшил состояние банковской системы и повлиял на мировую экономику в целом. Примерно с 2012 года

экономика России начала восстанавливаться, банки активно выдавали кредиты, а ставки по депозитам были выше утвержденных ставок на сегодняшний день. С 2014 года ситуация в российской экономике начала заметно ухудшаться. События в Украине повлекли ограничения в поставках газа и спровоцировали ввод санкций со стороны западных стран по отношению к Российской Федерации.

Существенным негативным фактором стало падение цен на нефть, обусловленное политикой крупных мировых производителей (Саудовская Аравия, ОАЭ и др.). Это привело к падению курса рубля, росту цен, инфляции в 2015 г.; падению платежеспособного спроса населения. Значительная доля кредитов, выданных физическим и юридическим лицам до кризиса, в настоящее время является проблемной задолженностью, характеризующейся невозвратами. Все эти факторы существенно ударили по банковскому сектору в Российской Федерации.

Снижение объемов поставок энергоресурсов в значительной степени сказалось на бюджете России. Правительство Российской Федерации пыталось восполнить потери на основе увеличения налогового бремени. Например, выросли взносы в Пенсионный Фонд Российской Федерации для предпринимателей. Это повлекло их массовое сокращение, переход в теневой сектор. Предприятия малого бизнеса в значительной массе прекратили свое существование.

По результатам проводимой политики отечественный бюджет недополучил финансовые ресурсы в виде налогов. Средний бизнес также ощутил серьезные проблемы в связи с ухудшением ситуации на рынке, выраженные снижением покупательской способности, падением выручки и чистой прибыли[1].

В современных кризисных условиях банковский сектор в России теряет устойчивость; эффективность стратегического управления сводится к нулю. В создавшейся ситуации без помощи государства и крупных банковских групп многим частным банкам становится крайне трудно продолжать свою деятельность.

Например, Национальный банк «ТРАСТ», находящийся на 28-м месте по размеру активов, в конце 2014 года испытал кризис ликвидности, обусловленный массовым изъятием наличных денежных средств с депозитов со стороны населения. Банком России было решено провести санацию данного банка при участии банковской группы «Открытие» и Агентства по страхованию вкладов, осуществившего процедуру финансового оздоровления. Национальный банк«Траст» получил 30 млрд. рублей на поддержание ликвидности, что спасло его от краха.

---

[1]Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года // URL: http://www.garant.ru/products/ipo /prime /doc/491345 (дата обращения 26.01.2016).

На основе приведенного анализа сложившейся ситуации можно выделить основные проблемы стратегического управления развитием банковского сектора экономики в России в условиях кризиса:

1. Снижение инвестиционной привлекательности российской экономики, снижение уровня ее капитализации, рост неопределенности, что ухудшает способность эффективного и относительно достоверного стратегического планирования и прогнозирования экономических показателей деятельности банков.

2. Недостаточное внимание со стороны государства к развитию банковского сектора (помощь оказывается только наиболее крупным банкам и только при возникновения ситуации, несущей высокий риск для существования банка), низко выработанный филиальный и региональный банковский сектор.

3. Недостаточно высокий уровень развития инфраструктуры оказания банковских услуг, что тормозит стратегическое развитие банковского сектора в целом.

Выявленные проблемы свидетельствуют о том, что в условиях кризиса банковский сектор становится наиболее уязвимым, поэтому его необходимо укреплять, развивать инновационные инструменты, связанные с внедрением передовых технологий и привлечением инвестиций.

Разработка и реализация эффективной стратегии развития банковского сектора должна проходить совместно с разработкой и реализацией программ государственной поддержки всех его участников, в том числе и на региональном уровне.

Банковский сектор Липецкой области в докризисный период демонстрировал успешную и стабильную динамику развития и практически по всем показателям, характеризующим его деятельность, устойчиво занимал средние позиции среди регионов, входящих в состав Центрального Федерального округа. С точки зрения экономики регион и в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка.

Ресурсная база банков формируется в основном за счет привлеченных средств (вклады граждан, депозиты юридических лиц).Кредитные вложения составляют более 69 млрд. руб. В структуре кредитных вложений долгосрочные кредиты около 64%. В экономику региона банками инвестировано более 52 млрд. руб. или 75% всего кредитного портфеля. В то же время, несмотря на динамичное развитие, банковский сектор области испытывает ряд проблем:

1. Обеспеченность банковскими услугами в 2015 году значительно ниже, чем в целом по регионам ЦФО.

2. Регион отстает от российского уровня по доле активов банковского сектора (26,5% против 67%).

3. В общем объеме инвестиций в экономику доля кредитных ресурсов недостаточно высока и находится на уровне 20%.

4. Дефицит долгосрочных кредитных ресурсов, направленных на инвестиции.

5. Недостаточная эффективность инструментов формирования долгосрочных ресурсов банков[1].

Темпы и направления развития финансового рынка во многом определяются ростом экономики в целом, а также изменениями законодательства в области регулирования отношений в банковском и страховом секторах экономики.

До 2014 года в области складывались позитивные тенденции для развития финансового рынка - рост экономики области, наличие платежеспособного спроса населения способствовали дальнейшему его развитию. Условия развития финансового рынка осложнились в 2014 году ухудшением его конъюнктуры и обострением кризисных явлений в мировой экономике. Поэтому современные проблемы банковского сектора нуждаются в скорейшем решении; такие решения должны основываться на стратегических приоритетах развития банковской системы.

В рамках решения задачи по повышению емкости и прозрачности финансового рынка Липецкой области необходимо:

- внедрение механизмов, обеспечивающих участие розничных инвесторов на региональном финансовом рынке и защиту их инвестиций;

- повышение уровня информированности населения региона о возможностях инвестирования сбережений на финансовом рынке.

Недостаточная степень вовлеченности населения Липецкой области в финансовую сферу отчасти объясняется низким уровнем информированности и доверия к финансовым инструментам. Снижение такого доверия произошло еще в условиях негативного опыта, полученного в связи с деятельностью финансовых пирамид.

Для повышения информированности и доверия населения региона к финансовому рынку необходимо представить информацию в системном и комплексном виде, доступном для понимания широких масс, сделав при этом акцент на современные возможности данного рынка и правовой защищенности финансовых вложений.

Кроме того, необходимо сформировать институт инвестиционных консультантов, которые могут помочь инвесторам выбрать наиболее оптимальную инвестиционную стратегию.Формирование института инвестиционного консультирования в регионе - один из наиболее эффективных способов продвижения финансовых услуг населению,

[1]Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года // URL: http://www.garant.ru/products/ipo /prime/doc/491345/ (дата обращения 26.01.2016).

поскольку дает реальную возможность для осуществления такой деятельности небольшими региональными организациями, которые в большинстве случаев пользуются доверием населения области.

Дополнительными мероприятиями, способными улучшить систему стратегического управления развитием банковского сектора экономики в Липецкой области могут быть: совместные долгосрочные проекты бизнеса и власти, основанные на системе частно-государственного партнерства, ориентированные на развитие инфраструктуры (жилищно-коммунальной, энергетической, транспортной и социальной), направленные на стимулирование инвестирования в инфраструктурные облигации[1].

Данная мера позволит привлечь инвестиции для финансирования инфраструктурных проектов, а также расширить перечень объектов для инвестирования средств пенсионных накоплений и размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов.

Таким образом, предлагаемые направления решения проблем стратегического управления развитием банковской системы нацелены на изменение инвестиционного поведения населения благодаря его информированности и соучастию в привлечение сбережений граждан на финансовый рынок; развитие государственно-частного партнерства для финансирования инфраструктурных проектов.

[1]Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года // URL: http://www.garant.ru/products/ipo /prime/doc/491345/ (дата обращения 26.01.2016).

Крынин Р.Ю., Крынин М.Ю., магистранты
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Черняев В.В. д.п.н, доц.

Krynin R.Yu., Krynin M.Yu., undergraduates
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Chernyaev V.V**.,** Dr. in Pedagogics,
Associate Professor

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ И ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

CONDITIONS OF GOOD GOVERNANCE INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND INNOVATIVE DEVELOPMENT AT REGIONAL LEVEL

Аннотация

В статье исследованы условия эффективного управления инвестиционной привлекательностью и инновационным развитием на региональном уровне, обобщены подходы к оценке эффективности территориального управления по критерию инвестиционной привлекательности во взаимосвязи с достигнутым социально–экономическим положением и развитием региональной инновационной системы.

Abstract

Conditions of effective public administration by investment appeal and innovative development at the regional level are investigated in article. Approaches to an assessment of efficiency of territorial administration by criterion of investment appeal in interrelation with the reached economic and social situation and development of regional innovative system are generalized.

Ключевые слова: эффективность управления; инвестиционная привлекательность; инновационное развитие; инновационный потенциал; региональная инновационная система.

Keywords: management efficiency; investment appeal; innovative development; innovative potential; regional innovative system.

Для эффективного управления инновационным развитием регионов, от генерации новых знаний до их воплощения в конкретном продукте или технологии, создается возможность формализованного описания процессов, протекающих в национальной инновационной системе (далее – НИС) с применением современных математических методов и моделей в экономике, бизнесе, сфере управления. Отправной точкой, как в теории, так и в практике управления экономикой региона, служат

заранее определённые цели оптимального планирования, которые состоят в оценке принимаемых решений по критерию «эффективность – стоимость», что позволяет обеспечить выбор эффективного (оптимального) варианта решения (альтернативы) из множества допустимых решений (альтернатив). При этом, инновационная стратегия определяет инновационные направления, определяющие целевые установки и взаимодействие государства, бизнеса и науки.

Процесс перехода региональной экономики из текущей ситуации в требуемую, направленную на развитие социальной и инновационной инфраструктуры, может осуществляться по различным траекториям. Каждая из возможных траекторий во многом определяется способностью системы управления осуществлять «продвижение» к поставленной цели по траектории лучшей относительно других в смысле принятого критерия. Поскольку все допустимые траектории приводят к цели, при этом каждая из них характеризуется определённым расходом ресурсов, например, на развитие транспортной сети, строительство предприятий и развитие социальной инфраструктуры и т.п., то в смысле «лучшего» потребления этих ресурсов существует самая предпочтительная траектория, которая наилучшим образом будет обеспечивать достижение целей социально – экономического развития региона.

Оптимальность управления, как правило, определяется методами принятия решений по распределению ресурсов и эффективностью процесса их "потребления". То есть, процесс управления необходимо всегда рассматривать с двух взаимосвязанных сторон: во-первых, с точки зрения оценки эффективности как возможности достижения цели, во-вторых, с точки зрения минимизации средств её достижения. Необходимо учитывать, что траектория достижения целей социально–экономического развития региона, как и сам факт их достижения, зависят не только от эффективности системы управления, но и от состояния объектов управления, в частности, от уровня развития инфраструктуры, научно-технического и образовательного потенциала и, наряду с этим, от доступа к ресурсам, особенностей географического положения и т.п.

Степень информированности управляющего объекта – не единственная характеристика качества управления. Наряду с ней, большое значение имеет оперативность управления, т.е. своевременность сбора, обработки и предоставления информации о социально-экономическом состояния объекта управления, на основании которых происходит выработка управляющих воздействий с целью достижения управленческих целей. Сбор и обработка информации связаны с некоторыми временными затратами. Управляющие воздействия, характеризуемые динамикой производства и сбыта конкурентоспособной продукции, возможностью привлечения внешних, в том числе, зарубежных инвесторов, а на территориальном уровне – пла-

тёжеспособностью населения и др., также реализуются в течение определенного интервала времени, что может повлиять на снижение эффективности управления.

Из вышесказанного вытекает важное условие эффективности управления, в качестве которого выступает своевременность управляющих воздействий, то есть минимизация потерь за счёт фактора времени.

Одной из проблем в контексте исследуемой тематики, является разработка комплексной системы измерений, которая с помощью совокупности социальных и экологических критериев формирует объективные данные об эффективности социально-экономического развития регионов России, включая информацию, необходимую для оценки состоянии инновационного развития и межрегиональных сравнений, что позволяет усилить обоснованность принятия управленческих решений. Анализ и выбор таких решений производится с использованием формальных математических моделей, на основе которых строится система управления эффективностью инновационным развитием регионов, в первую очередь, затрагивающая проблемы отношения субъекта и объекта управления.

Наличие условий регионального партнерства, осуществляемого по схеме: бизнес – государство – хозяйствующие субъекты, должно оцениваться с позиций системного подхода. При этом, на «входе» в инновационный процесс рассматриваются ресурсы, потребляемые в региональной инновационной системе, а на «выходе» – инновационная продукция, определяемая долей инновационного производства в общем объеме валового регионального продукта.

Эффективность объединяет в себе как полученный эффект, так и затраты (ресурсы) для его достижения. В обобщённом виде, эффективность управления инновационным развитием регионов определяется как отношение значений тех или иных показателей, характеризующих степень использования потенциальных и реальных возможностей, к значениям этих же показателей, которые могли бы быть достигнутыми при максимальном использовании потенциала.

При этом, экономический потенциал инновационного развития региона можно определить как совокупность ресурсов, условий и институциональной готовности, направленных на развитие и эффективное использование структурообразующих предприятий, способных воспроизводить нововведения, подтвержденные правом интеллектуальной собственности на новшества и формирующие доходную часть местного бюджета. В то же время, чем больше детализация прогнозируемых событий, тем больше количество показателей необходимо учесть. Это затрудняет решение управленческих задач, в отношении конкретного объекта инвестирования, так как основные параметры инновационных возможностей региона могут «затеряться»

среди показателей имеющих второстепенное значение, что исключает эффективность деятельности и инвестиционную привлекательность территориальных субъектов рынка.

Результаты внедрения инвестиций, привлеченных в регионы, должны компенсировать затраты на разработку и выпуск инновационного продукта и обеспечивать рост инвестируемого капитала на уровне, обеспечивающим потенциальным инвестором покрытие затрат и получение прибыли. Это способствует увеличению производственного и инновационного потенциала и обуславливает качество стратегии социально–экономического развития.

В то же время, ориентация на сырьевую ренту, формирующую фундамент экономического благополучия регионов и конвертируемую в течение последних десятилетий в рост потребительского спроса, больше не является приоритетным вектором развития. Рассчитывать на значимую поддержку со стороны федерального центра регионам сейчас также не приходится. Статистика показывает наличие значительной региональной дифференциации, которая усиливает экономическую депрессивность на национальном уровне, что, в свою очередь, становится серьёзным препятствием для инвестиционной привлекательности и формирования инновационной инфраструктуры.

Липецкая область - одна из наиболее успешных и динамично развивающихся областей современной России, занимающая лидирующие позиции в Российской Федерации по многим социально-экономическим показателям.

Небольшая по территории и численности населения, Липецкая область обладает высоким научно-техническим, производственным и инвестиционным потенциалом, развитой инфраструктурой.

Липецкая область десять лет входит в группу лидеров среди субъектов Российской Федерации в рейтинге инвестиционной привлекательности.

Кредитные рейтинги, присвоенные международным рейтинговым агентством Fitch Ratings, поддерживаются высокими показателями ликвидности Липецкой области и взвешенным управлением финансами и долгом.

Совершенствование законодательной базы, снижение инвестиционных рисков, наличие подготовленных инвестиционных площадок стало основой устойчивого притока инвестиций в экономику области. Доля инвестиций в ВРП составляет более 30%.

Приоритетными направлениями для привлечения инвестиций являются автомобилестроение, машиностроение, пищевая переработка, фармация, биотехнологии.

Инвестиционный климат Липецкой области обеспечивается следующими положительными сторонами:

- политическая стабильность в регионе;

- динамичное развитие области, которая занимает лидирующие позиции в Российской Федерации по многим социально-экономическим показателям;

- удобное географическое расположение региона в центре европейской части России;

- достаточно проработанное местное законодательство по привлечению инвестиций и защите прав инвесторов;

- широкие налоговые льготы инвесторам;

- железнодорожные и автомобильные трассы федерального значения, хорошо налаженное авиасообщение;

- прогрессивно настроенная администрация, готовая оказать помощь инвестору;

- наличие опыта взаимодействия с инвесторами и понимание их интересов;

- разнообразные консалтинговые услуги инвесторам;

- квалифицированные рабочие и управленческие кадры;

- развитая банковская инфраструктура;

- развитая инфраструктура современных средств связи;

- высокоразвитые производства, в том числе с участием иностранного капитала.

Основными направлениями деятельности по повышению инвестиционной привлекательности Липецкой области являются:

распространение информации о конкурентных преимуществах области (наличие ценных природных ресурсов, сырьевого, промышленного, научного и кадрового потенциала и др.), инвестиционном законодательстве области, инвестиционных проектах и предложениях, объектах инвестиционной инфраструктуры посредством средств массовой информации и международного информационного обмена;

- проведение презентаций Липецкой области и отдельных инвестиционных проектов;

- распространение информационно-рекламных материалов.

Законодательная база Липецкой области, регулирующая инвестиционную деятельность, постоянно совершенствуется.

Таким образом, переход к новой модели инновационного развития, связан с огромными усилиями государства по формированию инвестиционной привлекательности регионов с целью распространения научно-технологических достижений в социально-экономической сфере. В рыночных условиях органы государственного управления должны содействовать направлению инвестиций в технологически прогрессивный основной капитал, а также в коммерциализации передовых достижений российской науки через реальный сектор экономики. Стратегии инновационного развития регионов России должны учитывать территориальные масштабы и связанную с этим сложность сбалансированного управления экономикой на

своих территориях. Увеличение доли передовых технологических укладов в структуре экономики России является ключевым фактором и магистральным направлением развития нашей страны, усиливающим ее конкурентные преимущества на международном уровне. С этой целью, на первый план выдвигается развитие социальной сферы, формирование инновационной инфраструктуры региона, повышение территориальной конкурентоспособности, улучшение инвестиционного климата.

Ляпина М.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Щетинина И.С., к.т.н., доц.

Lyapina M.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Shchetinina I.S., PhD in Engineering,
Associate Professor

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА ГОРОДА КАК ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ГОРОДСКОГО СТРАТЕГИРОВАНИЯ

FORMATION OF POSITIVE IMAGE OF THE CITY AS ELEMENTS OF MODERN TECHNOLOGIES URBAN STRATEGIZING

Аннотация

В статье анализируются направления формирования положительного имиджа города Липецка как элемента современной технологии городского стратегирования.

Abstract

The article analyzes the direction of forming a positive image of the city of Lipetsk as an element of modern urban technology of strategizing.

Ключевые слова: стратегия, городское стратегирование, имидж города, имиджевая политика, рынок геопродуктов, инвестиционная привлекательность города, город социально-экономической инклюзии.

Keywords: strategy, urban strategy development, city image, image policy, organic food market, the investment attractiveness of the city, the city social and economic inclusion.

Переход российской экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития предполагает принципиально новые требования к системе городского стратегирования и координации действий органов государственной власти, местного самоуправления и бизнеса.

В настоящее время теорией и практикой выработан ряд общих положений для разработки стратегии городского развития. Отмечается, что стратегирование города есть систематический целенаправленный процесс, с помощью которого местные сообщества формируют картину предполагаемого сценария будущего и определяют основные и значимые этапы его достижения, исходя из представления о территории, ее истории, границах и местных ресурсов. Процесс стратегирования города включает в себя:

- согласование групповых интересов городской территории;
- анализ и инвентаризацию социально-экономических ресурсов, достижений, ограничений и точек роста;
- определение значимых и реально осуществимых задач и целей развития городской территории;
- разработку и формирование программ, проектов и планов действий.

Стратегия городского развития должна намечаться, разрабатываться, планироваться и реализовываться совместными усилиями местного сообщества, органов местной власти, представителей частного бизнеса и государственных (муниципальных) предприятий, общественных и научно-образовательных организаций, т.е. при консолидированном участии ключевых городских активностей.

Стратегия должна концентрироваться на перспективах города и в каждой сфере выявлять главные, ключевые факторы и определять развитие в наиболее важных, приоритетных для города направлениях жизнедеятельности.

Надо отметить, что формирование стратегии – это своеобразное заключение договора «общественного согласия», в соответствии с которым власти, бизнес и общественные организации принимают на себя определенные, вполне выполнимые обязательства. Стратегия разрабатывается и реализуется всеми участниками, влияющими на развитие города, с учетом мнений, интересов и при участии населения. Стратегия развития города адресована всему местному сообществу, задает ориентиры для всех, показывает перспективы бизнесу, властям, жителям, а также потенциальным внешним инвесторам.

Современные процессы глобализации и интернационализации мировой экономики, проявляются в свободном перемещении материальных и нематериальных ресурсов, увеличении взаимовлияния национальных экономик, обусловленных ограниченностью ресурсов, что приводит к усилению конкурентной борьбы между субъектами мирового хозяйства

и региональными экономиками. В результате обостряется конкурентная борьба между городами, которые конкурируют не только на внутреннем рынке территорий, но и также на международном рынке геопродуктов, обладающих схожими конкурентными преимуществами, что обусловлено тенденциями и потенциалом их развития.

Указанные обстоятельства актуализируют проблемы разработки и принятия научно обоснованных стратегий развития городской территории и, как следствие, стратегий формирования инвестиционной привлекательности города. Они должны учитывать факторный, ресурсный потенциал и изменяющуюся внешнюю среду, определяющие интенсивность конкуренции на рынке геопродуктов.

Важным фактором развития привлекательности города является его имидж, выступающий как образ, бренд города, складывающийся в сознании субъектов, знакомящихся с данной местностью потенциальных потребителей. В связи с этим возрастает необходимость целенаправленного и грамотного управления имиджем города как главным стратегическим фактором его конкурентоспособности на внутреннем и международном (глобальном) рынке геопродуктов.

При рассмотрении проблем формирования имиджа города необходимо учитывать, что он влияет не только на социально-экономическое, но и на политическое и культурное развитие. Особо значимым в данном аспекте складывающийся социокультурный эффект позитивного имиджа, который способствует достижению социальной перспективы и образа будущего территории, охране окружающей среды, сохранению культурного и исторического наследия и т.д. Таким образом, можно справедливо предположить, что имидж города является эффективным инструментом управления развитием социально-пространственных отношений всей городской территории и сообщества.

Процесс городского стратегирования направлен на поиск общественной договоренности, на вовлечение в принятие решений и их реализацию широкого круга активных лиц. Таким образом, речь идет о механизме стратегического партнерства в городе, т.е. о механизме поиска стратегических ориентиров и обеспечения согласованных действий по их достижению. Наличие общественно одобренной и принятой властями стратегии развития города повышает качество управления, приносит положительный эффект внешнему и внутреннему имиджу города и его администрации.

Положительный имидж города выступает необходимым инструментом для формирования устойчивой конкурентоспособности города в долгосрочной перспективе, а также привлечения финансовых инвестиций для динамичного развития города, улучшения социального благополучия его жителей. Имидж города оказывает влияние на разнообразные стороны развития города, и в первую очередь на экономику, культуру, процессы миграции, поведение жителей в городе.

В настоящее время имидж города, влияя на благосостояние как самого города, так и его жителей, приобретает определенную материальную стоимость, то есть становится понятием не абстрактным, а конкретным, обладая экономическим смыслом.

Исходя из всего вышеизложенного, можно отметить, что на формирование положительного имиджа города оказывают влияние множество различных факторов. Следует отметить, что для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность города не следует стремиться к обеспечению первых позиций города среди конкурентов по всем факторам. Приоритетным является усиленная концентрация на выделенной категории, которая бы отличала город среди конкурентов. Отличительная черта города должна основываться на достижения города, которыми он располагает и, тем самым, осуществить продуманный выбор вида деятельности, позволяющий предоставлять потребителям уникальную совокупность производимых благ.

При планировании стратегии имиджа города необходимо учитывать специфические принципы успешного имиджа территории:

- поиск и формулировка глобальной геополитической миссии;
- учет конкурентного потенциала при формулировании маркетинговой стратегии позиционирования;
- согласование идентичности с национально-культурными ценностями населения территории и в рамках всей страны;
- комплексное отражение преимуществ территории;
- создание целостного восприятия у потенциальных потребителей как на внешнем, так и на внутреннем рынках;
- адекватность отражения реальных характеристик территории.

Итак, имидж в настоящее время оказывает серьезное влияние на повышение конкурентоспособности города, становясь ресурсом стабильного социально-экономического развития. Это возможно при выполнении следующих основных условий:

- определение оптимальной модели развития города, ориентированной на продвижение его конкурентных преимуществ;
- применение стратегического подхода к управлению имиджем города;
- сегментирование целевых аудиторий имиджа города и эффективная коммуникационная политика его позиционирования, осуществляемая на основе фундаментальных исследований данной сферы;
- осознание не только органами власти, но и всем местным населением необходимости формирования имиджа города;
- принятие решения об общем направлении деятельности имиджевой политики региона и города, о структуре, которая будет заниматься формированием и продвижением имиджа;
– обеспечить механизм финансирования данной структуры.

В настоящее время Липецк - современный и динамично развивающийся город. Он известен в России и за рубежом как крупный про-

изводитель стали и проката, белой техники, соков и минеральной воды, как центр подготовки асов отечественной авиации. Здесь сосредоточены предприятия, которые своей успешной работой обеспечивают социальную стабильность всей области:

Для дальнейшего формирования положительного имиджа города Липецка можно выделить следующие стратегические направления:

- город с диверсифицированной экономикой, обеспечивающий материальное благополучие и самореализацию всех жителей;

- город с высоким уровнем развития человеческого капитала и разнообразными культурными функциями, предоставляющий широкие возможности самореализации;

- город социально-экономической инклюзии и сплоченности местных сообществ на основе высококачественного общественного сектора;

- город ответственного отношения к окружающей среде, защищающий и улучшающий среду обитания, в котором эффективно используются природные ресурсы. Город, способный адаптироваться к требованиям современного глобального общества.

В связи с этим, приоритетными задачами стратегического развития города Липецка должны стать:

- разработка и реализация программ, направленных на создание в городе условий для повышение интеллектуального и трудового потенциала (прежде всего направленных на развитие профессионального образования, культуры и физической культуры);

- развитие человеческого капитала города (прежде всего поддержка программ молодежи);

- создание инновационной инфраструктуры в городе Липецке для активного развития инновационного бизнеса, производства научно-технической продукции, разработка комплекса мер налогового стимулирования инновационной деятельности, выделение муниципальных грантов на развитие инноваций, помощь в привлечении средств федерального бюджета и внебюджетных источников и др.;

- привлечение инвестиций (как бюджетных (из федерального и регионального бюджетов), так и внебюджетных);

- благоустройство и развитие инфраструктуры города в соответствии с современными стандартами;

- переориентация имиджа города с промышленного центра в центр услуг, смещение от производственных к сервисным функциям. Стимулирование опережающего развития сферы услуг (прежде всего развитие развлекательной сферы);

- конкуренция за позицию центра услуг на межрегиональном уровне.

Необходимость городского стратегирования также связана с тем, что, как подчеркивают эксперты, в городе Липецке сейчас активно

развивается инновационная экономика, требующая соответствующего подхода в решении научно-технических задач.

Таким образом, теоретические основы и понятие городского стратегирования имеют высокую степень научной проработки. Вместе с тем, практическая деятельность по реализации стратегирования сталкивается с рядом проблем, требующих анализа и разработки решений по их преодолению. В современных условиях при формировании положительного имиджа города важно выделить преимущества города и эффективно их преподнести аудитории. В таком случае, город выделится среди конкурентов, обладая весомым конкурентным преимуществом и, как следствие, будет динамично развиваться. Для успешного формирования и продвижения имиджа города важно объективно оценивать основные характеристики конкурентного преимущества города и эффективно расставлять акценты при дальнейшем формировании имиджа. Данный тезис подразумевает системный стратегический подход к формированию и позиционированию имиджа города.

Пименова Е.Н., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д.э.н., проф.

Pimenova E.N., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Grafov A.V., Dr. in Economics, Professor

Понятие конкурентоспособности предприятия

The concept of enterprise competitiveness

Аннотация

В статье рассматривается понятия конкурентоспособности предприятия как способность вести соперничество в базовой отрасли, на межотраслевом и мировых рынках. Конкуренция – одна из главных характеристик рыночного хозяйства. С развитием конкуренции возрос интерес к вопросам по управлению конкурентоспособности предприятия.

Abstract

The article discusses the concept of competitiveness as the ability to conduct competition in the basic sector, cross-sectoral and global markets. Competition – one of the main characteristics of a market economy. With the devel-

opment of competition has increased interest in the issues of management of enterprise competitiveness.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность; конкурентные преимущества.

Keywords: competition; competitiveness; competitive advantages.

Исследование понятия «конкурентоспособность предприятия» предполагает осмысление сущности категории «конкуренция», поскольку они тесно взаимосвязаны как в этимологическом (общий корень), так и в чисто логическом смысле – нет конкурентоспособности при отсутствии конкуренции между производителями определенной продукции (услуги).

Возникновение и развитие общества сопровождается формированием явления конкуренции (от позднего латинского concurentia – сталкиваться, состязаться), которая является одним из постоянно действующих факторов его прогрессивного движения вперед.

Конкуренция заставляет субъектов хозяйственной деятельности не останавливаться на достигнутом, а постоянно модернизироваться, понижать затраты на производство, повышать качество продукции (услуг), предлагаемых на рынке, тем самым усиливать свою конкурентоспособность.

Так что конкуренцией между обособленными товаропроизводителями является соперничество (борьба) между ними относительно удовлетворения собственных интересов: выгодных условий производства и сбыта товаров, получения высоких прибылей, доминирование на определенном рынке. Анализ определений конкуренции позволяет сделать вывод, что все они учитывают такие ее качества, как динамичность, принудительность, единство конкурентных и монополистических основ, связь с инновационными процессами. Из этого следует, что конкуренция – это совокупность объективных отношений, прежде всего, экономических, между хозяйствующими субъектами в условиях рынка, носят динамичный характер постоянного соперничества товаропроизводителей за благосклонность потребителей на основе определенных преимуществ продукции (услуг).

Способность предприятия вести соперничество в базовой отрасли, на межотраслевом и мировых рынках получила воплощение в категории «конкурентоспособность».

Понятно, что конкурентоспособность проявляется только в условиях конкуренции и через конкуренцию. Необходимо отметить, что единого подхода к определению данной категории в отечественной и зарубежной науке не существует.

Анализ экономической литературы до логического установления содержания этого понятия свидетельствует о наличии многоаспектной трактовки термина «конкурентоспособность».

По уровню экономических объектов, конкурирующих рассматривают конкурентоспособность отрасли, предприятия, товара.

Конкурентоспособность отрасли – способность предприятий входить в состав области, быстро реагируя на изменение в ее структуре, принимать во внимание тенденции к изменению, восстанавливать свои социально-экономические системы, сохранять и повышать достигнутый уровень эффективности производства и управления.

Конкурентоспособность объекта любого уровня не является постоянной характеристикой. Она неразрывно связана с изменчивостью конкуренции. М. Портер отмечает, что конкуренция – является динамичной и базируется на обновлении и поиска стратегических различий[1].

Понятие конкурентоспособности включает в себя большой комплекс экономических, правовых и других характеристик, определяющих положение предприятия на отраслевом, региональном или мировом рынке. Этот комплекс может включать характеристики товара, обусловленные сферой производства, а также факторы, формирующие в целом экономические условия производства и сбыта продукции. Уровень конкурентоспособности предприятия – зеркало, в котором отражаются совокупные итоги работы практически всех служб предприятия, а также состояние внешней среды.

Некоторые авторы по признаку «степень обнаружения» выделяют фактическую (реальную) и потенциальную конкурентоспособность. Они утверждают, что данные экономические понятия соотносятся между собой так, как реальное соотносится с возможным, например, как фактический выпуск продукции предприятия соотносится с его мощностью. Потенциальная конкурентоспособность представляет собой максимально возможную фактическую конкурентоспособность с учетом всех факторов конкретного рынка или его отдельного сегмента.

Надо отметить, что указанная позиция не является общепринятой в современной экономической науке: часть специалистов считает, что категория «конкурентоспособность» в полном соответствии со второго корня данного понятия является исключительно потенциальным понятием и отражает только возможность (способность) конкурировать на рынке с другими товаропроизводителями и противостоять действию рыночных сил.

При этом обычно используется термин «конкурентный потенциал» как синоним слова «конкурентоспособность», которое используется исключительно в потенциальном смысле.

Для отображения же фактического (реального) уровня успешности конкурентной борьбы на рынке за благосклонность покупателей мы предлагаем применять термин «конкуренция», который является

[1] Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: маркетинг, менеджмент. М.: Издательский центр «Маркетинг», 2012. – 892 с.

свободным от любого дополнительного значения. Мы считаем, что термины «конкуренция товара», «конкуренция предприятия», «конкуренция отрасли» и т.п. однозначно характеризуют сущность реальных результатов соперничества между соответствующими объектами в процессе привлечения средств потребителей в обмен на однородные товары (услуги).

Необходимым для оптимальной оценки уровня конкурентоспособности предприятий промышленности является осознание истинной структуры данного понятия. Это придает направление к адекватному пониманию состава и направления причинно-следственных взаимосвязей в системе «конкурентоспособность – факторы», обоснованного отбора основных факторов, определяющих величину этой экономической категории, успешного поиска соответствующей статистической информации.

Исследование конкурентоспособности предприятия целесообразно предполагает выяснение определенного круга измерителей, предлагаемых в современной экономической теории и практике. Анализ литературных источников по данному вопросу показал, что сегодня существует множество различных позиций и точек зрения относительно положений по измерению конкурентоспособности предприятия[1].

Классиком теории конкуренции и конкурентоспособности по праву считается М. Портер, весомым вкладом которого является исследование категории «конкурентных преимуществ» – ключевых факторов успеха, характерных для определенного предприятия (отрасли) факторов, которые дают ему преимущества над конкурентами (другими отраслями), например, в борьбе за инвестиции за счет большей прибыльности или скорости оборота капитала и др. Он писал, что конкурентные преимущества подразделяются на два основных вида: более низкие издержки и дифференциация товаров.

Анализируя различные подходы к объяснению природы конкурентоспособности предприятия и национальной экономики, Портер пришел к выводу, что конкурентное преимущество как на внутреннем, так и на внешнем рынках зависит от наличия и эффективности использования ресурсов, находящихся в распоряжении компании.

Конкурентное преимущество характеризуется им как производительное использования ресурсов, где критерием выступает рентабельность производства. Конкурентные преимущества существуют тогда, когда предприятие может получать рентабельность выше среднего значения для данной отрасли или сегмента рынка.

---

[1] Горелова Л.В., Гордеев С.Е. Инновационные подходы к управлению затратами на персонал в организации / Л.В. Горелова, С.Е. Гордеев // Вестник Екатерининского Института. – 2010. – №1(9). – С. 4-8.

Портер указывает, что уровень конкурентного преимущества нужно оценивать по соответствующему предприятию-лидеру. При условии соблюдения определенных требований (идентичность фаз жизненного цикла товара, тождество характера производства и т.п.) уровень конкурентного преимущества может быть оценен как отношение уровня рентабельности производства этой фирмы к аналогичному показателю приоритетного лидера, исчисленного на определенную дату.

Кроме того, он сделал важный вывод о существовании двух главных путей достижения предприятием конкурентных преимуществ: либо фирма становится в своей области производителем с низким уровнем себестоимости (внутренние конкурентные преимущества), или дифференцирует свою продукцию (услуги) в тех направлениях, которые ценятся покупателями такой степени, что они готовы заплатить самую высокую цену за обладание ими (внутренние конкурентные преимущества).

Таким образом, по теории конкурентных преимуществ Портера следует ряд принципиальных положений, важнее из которых являются следующие:

1) конкурентоспособность характеризуется эффективностью использованием ресурсов, которые находятся в распоряжении фирмы, и может быть измерена показателем рентабельности производства;

2) показатель конкурентоспособности может определяться только в отношении других предприятий-конкурентов;

3) существует два главных пути повышения конкурентоспособности фирмы – снижение себестоимости продукции (рост доходов, рентабельности производства, рост доли рынка) и дифференциация товаров (поиск новых, нетронутых ниш на рынках сбыта).

В рамках теории конкурентных преимуществ аналогичные выводы делают Д. Кэмпбелл, Дж. Стоунхаус и Б. Хьюстон, которые считают, что предприятие имеет конкурентное преимущество, если его прибыль выше, чем прибыль конкурентов. Более высокие доходы предполагают возможность инвестировать нераспределенную прибыль в будущие проекты, сохраняя посредством этого лидерство на рынке данной отрасли. Если преимущество сохраняется в течение длительного периода времени, то можно говорить об устойчивом конкурентном преимуществе. Но последнее может быть потеряно, если руководству компании не удается эффективно распределить прибыль таким образом, чтобы конкурентное преимущество было сохранено.

Ж. Ламбен развил теорию конкурентных преимуществ и дифференциации товаров Портера, определив основные условия успешности данной стратегии повышения конкурентоспособности, а также один из частных признаков, может применяться для характеристики рыночной силы предприятия, то есть его конкурентоспособно-

сти. Он писал, что дифференциация может принимать различные формы. Например, различия могут заключаться в новом вкусе кондитерского изделия, в какой-то особой его органолептической характеристике, в инновационной комбинации свойств товара, способе его упаковки и т.д.

Конечным результатом дифференциации является увеличение рыночной силы компании, то есть ее конкурентоспособности, так как различие означает конкурентное преимущество данного товара или услуги, лояльность потребителей и пониженную (по абсолютной величине) чувствительность к его цене. То есть, рыночная сила покупателей, которая действует на каждого производителя согласно теории пяти сил Портера, частично нейтрализуется. Дифференциация также оберегает фирму от атак со стороны основных конкурентов, при том условии, что такое отличие позволяет снизить взаимозаменяемость товаров.

Рыночная сила (конкурентоспособность) обусловлена способностью предприятия диктовать рынку цену, превышающую цены ее главных конкурентов[1].

Одним из таких критериев этой способности является эластичность спроса по цене для дифференцированного товара. Чем ниже по абсолютной величине ценовая эластичность спроса, тем менее чувствителен рынок к увеличению цены.

Таким образом, понятие «конкурентоспособность предприятия» является латентным в том смысле, что оно принципиально не может быть измерено единственным статистическим показателем. Указанное понятие носит признаки сложной, со скрытыми свойствами производственной системы, которой является промышленное предприятие в условиях рыночного хозяйствования, и проявляется на поверхности в виде совокупности факторов-симптомов – отдельных групповых и первичных факторов (технических, технологических, экономических и других показателей и коэффициентов).

[1] Алферова С.Б. Обобщенная оценка экономической эффективности трудовых затрат / С. Б. Алферова // Наука ЮУрГУ. Секция экономики, управления и права : материалы 63-й науч. конф. ; Юж.-Урал. гос. ун-т. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – Т. 1. – С. 3-5.

Рубцов М.Ю., Кирилюк А.А., магистранты
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Линченко А.А., к.филос.н., доц.

RubtsovM.Y., Kyrylyuk A.A., undergraduates
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Linchenko A.A., PhD in Philosophy,
Associate Professor

Государственная поддержка малого бизнеса в регионе в условиях экономического кризиса

State support of small business in the region in the conditions of the economic crisis

Аннотация

В данной статье определены направления деятельности государства в разработке механизма и реализации мер поддержки малого бизнеса в регионе.

Annotation

This article defines the activities of the state in the development of a mechanism and implementing measures to support small businesses in the region.

Ключевые слова: экономика; малый бизнес; государственная поддержка; механизм; регионы

Keywords: economy ; small business; governmental support; mechanism; regions.

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Однако, сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития малого предпринимательства, выявили не эффективность мер государственной поддержки. В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым для успешного развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

Систему государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время составляют:

– государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства;

– государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы малого предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;

– государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых инициируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для реализации системы государственной поддержки, направленной на развитие малого предпринимательства.

Государственная поддержка малого бизнеса направлена на снижение рискованности малого бизнеса. Ресурсная необеспеченность заставляет государство поддерживать малый бизнес по следующим основным направлениям:

– финансовая поддержка;

– материально-техническая поддержка;

– консультативная и информационная поддержка;

– создание рыночной инфраструктуры.

Основной задачей является финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства в Липецкой области и создание эффективно действующего финансового механизма для реализации государственной поддержки малого предпринимательства, а так же проектов и мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства. Для исполнения этой задачи реализуются основные направления деятельности, к которым относятся следующие:

1. Выработка финансовой стратегии по привлечению российского и международного банковского капитала, а так же других кредитно-финансовых организаций под государственные гарантии Правительства.

2. Содействие формированию льготного налогового режима для работающих в сфере малого бизнеса.

3. Формирование системы лизинга как одной из наиболее перспективных возможностей создания и развития производственного базиса малого и среднего предпринимательства.

4. Содействие развитию внешнеэкономической активности субъектов малого предпринимательства.

5. Подготовка и переподготовка кадров для работы в структурах малого предпринимательства.

6. Создание условий для успешного развития предпринимательской деятельности путем формирования благоприятной инфраструктуры.

7. Информационное и нормативно-правовое обеспечение деятельности малых предпринимателей.

8. Развитие инновационной деятельности в предпринимательских структурах, содействие в освоении новых технологий и изобретений.

Согласно Положению Минэкономразвития РФ (утвержденном Постановлением Правительства РФ от 05.06.2008 № 437(в ред. от 28.01.2011 N 39), на министерство возложены полномочия по реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере развития предпринимательской деятельности, в том числе малого предпринимательства. Минэкономразвития РФ реализует комплекс мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства, включая следующие направления:

– создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов); – поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;

– развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства; – создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;

– поддержка региональных программ развития малого и среднего предпринимательства. План по спасению малого бизнеса, предложенный минэкономразвития предполагал поддержать малый бизнес упрощенным подключением к энергосетям, долгосрочной арендой производственных площадей и их выкупом без конкурса.

Сейчас в рамках антикризисной программы делается ставка на господдержку через банковский сектор путем выделения микрозаймов, поддержку гарантийных фондов, субсидирование ставок малому и среднему бизнесу, а также гранты безработным и начинающим бизнесменам. Но количество желающих участвовать в региональных и муниципальных программах ничтожно мало. Например, в Санкт-Петербурге меньше процента предпринимателей воспользовались поддержкой государства. Поскольку в среде бизнесменов бытует мнение, что от бюджетных денег следует держаться подальше. И не только потому, что они дорого обходятся в буквальном смысле этого слова. Скорее из-за того, что изматывающим морально, и длительным по времени оказывается непосредственно сам процесс сбора и предоставления необходимых бумаг для получения какой-либо из государственных преференций. Опираясь на анализ научной литературы и ряд ключевых нормативно-правовых актов в сфере малого бизнеса в современных российских реалиях, весь спектр возможных механизмов государственной поддержки малого предпринимательства можно условно разделить на следующие группы:

1. Механизмы нормативно-правового регулирования. Основным нормативным актом является ФЗ от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»(ред. От 29.12.1). В законе наиболее значимая роль отводит-

ся региональным программам развития субъектов малого и среднего предпринимательства, сам же закон, по оценке экспертов, в большей степени является «рамочным».

2. Механизмы финансовой поддержки. В целом финансовая структура малых предприятий отличается следующими особенностями: недостаток собственных средств; ограниченный доступ к кредитам в отличие от крупных фирм; нерегулярность финансирования. Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства осуществляется согласно Постановлению Правительства РФ от 22 апреля 2011 г. №249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства». Средства федерального бюджета предоставляются Минэкономразвития РФ на конкурсной основе в виде субсидий бюджетам субъектов РФ при условии софинансирования расходов за счет средств соответствующих бюджетов. Оказание прямой финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства находится в компетенции субъекта РФ. Структурно-государственная финансовая поддержка малого предпринимательства может быть предоставлена в следующем виде:

– субвенции и субсидии;

– бюджетные кредиты, займы, ссуды; – государственные и муниципальные гарантии; – особый режим налогообложения.

3. Механизмы имущественной поддержки. Имущественная поддержка оказывается органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде передачи во владение и (или) 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 (по рыночным ценам), на безвозмездной основе, на льготных условиях (по ценам и условиям более выгодным, чем рыночные). В настоящее время к числу основных проблем в области имущественной поддержки относятся: высокая стоимость аренды объектов недвижимости, краткосрочные договоры аренды (до трех лет), недоступность участия малых компаний- арендаторов в конкурсах при приватизации, дефицит офисов экономического класса и промышленных площадок.

4. Механизмы предоставления инфраструктурных услуг. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства подразумевает следующее: – формирование системы коммерческих и некоммерческих организаций, которые осуществляют свою деятельность в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд при реализации федеральных и иных программ развития малого предпринимательства; – со-

здание центров и агентств по развитию предпринимательства, фондов содействия кредитованию (гарантийных фондов, фондов поручительства), акционерных инвестиционных фондов и закрытый паевых инвестиционных фондов, привлекающих инвестиции для субъектов малого предпринимательства. Ключевые объекты инфраструктуры поддержки малого предпринимательства формируют бизнес-инкубаторы, центры развития предпринимательства, консультационно-информационные центры.

Весь прошлый год правительство помогало малому бизнесу, который в кризис оказался в особенно тяжелом положении. Денег было выделено достаточно: если в 2008 г. на разнообразные программы поддержки малых предприятий федеральный бюджет выделил 3,5 млрд. руб., то в 2009 г. – уже 48 млрд. рублей, в 2010 году помощь в экстренном порядке увеличили с 10 до 25 млрд. рублей, а в 2014 году финансирование составило 173 млн. рублей. Но реального эффекта от выделенных средств ждать придется достаточно долго. Государственная помощь распределяется по двум каналам. Более половины средств достается местным властям, которые сами решают, как помочь своим бизнесменам. Например, в Татарстане малый бизнес получает в аренду площади технопарка по ценам на треть ниже коммерческих. Успех превзошел ожидания: в технопарке поселились сотни малых предприятий, в основном – поставщики КамАЗа. Между ними развернулась бешеная конкуренция, и качество продукции завода от этого выиграло. С другой стороны, в Новосибирской области местные власти решили поддержать безработных, пообещав безвозвратные ссуды в 450 тыс. руб. на открытие малого бизнеса с нуля. Эффект получился неожиданным: хотели выдать ссуды для 700 человек, но за бесплатной помощью обратились менее 300. Когда разобрались, оказалось, что чиновники поставили невыполнимые условия: ссуду нельзя использовать ни на зарплаты, ни на рекламу, ни на закупку товаров. На этом направлении все зависит от того, насколько разумно действуют местные власти. Но есть и второй канал. Это госгарантии по льготным кредитам для малых предприятий. Схема работает так: миллиарды рублей идут Российскому банку развития – дочернему предприятию государственного Внешэкономбанка. Он выбирает региональные банки, а они, в свою очередь, кредитуют малые предприятия. При этом было обещано, что ставка по кредитам не превысит 14%. На практике схема работает совсем не так, как ожидалось. Кроме общеобязательных критериев каждый банк может устанавливать дополнительные ограничения. Например, не может получить льготный кредит компания, просрочившая выплаты по кредиту или принадлежащая более крупной структуре. Но основная проблема в том, что обещанные 17% годовых на деле превращаются в гораздо более внушительные суммы. В 2013 г. оборот малых предприятий рухнул на четверть, а их число сократилось на 20% – до 228 тысяч.

Благодаря этому страна недосчиталась 350 тыс. рабочих мест. Самое крупное падение было в Волгоградской области, где разорились 5 тыс. из имевшихся 14 тыс. малых предприятий. Также сложная ситуация в сибирском федеральном округе здесь малых предприятий стало меньше на треть.. Подводя итог, следует подчеркнуть, что конкретный выбор механизмов государственной поддержки малого предпринимательства в том или ином случае определяется состоянием и структурой производства, наличием ресурсов в распоряжении госорганов и органов местного самоуправления.

Тушева О.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Журавлева О.В., к.т.н., доц.

Tusheva O.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Zhuravleva O.V., PhD in Engineering,
Associate Professor

Проблемы формирования и развития сферы туризма в регионе в современных условиях

Problems of formation and development of tourism services in the region in modern conditions

Аннотация

В статье анализируются проблемы формирования и развития сферы туризма в регионе в современных условиях, а также пути их решения.

Abstract

The article analyzes the problems of formation and development of tourism in the region in modern conditions, as well as the ways of their solution.

Ключевые слова: туризм, внутренний туризм, въездной туризм, туристическая инфраструктура, туристический кластер, региональная политика, государственно-частное партнерство в сфере туризма.

Keywords: tourism, domestic tourism, inbound tourism, tourism infrastructure, tourism cluster, regional policy, public-private partnership in the field of tourism.

Туризм вошел в XXI век как самый стабильно развивающийся сектор экономики, серьезно влияющий на социально – экономическое развитие многих стран мира. Для многих государств туризм – главный источник дохода, а для некоторых стран туризм является одним из пяти основных источников дохода, кроме этого туризм оказывает влияние на такие ключевые секторы экономики, как транспорт, услуги гостиниц и ресторанов, торговля, строительство, производство товаров народного потребления и многие другие, выступая катализатором социально-экономического развития. Многие эксперты считают, что туризм – именно та сфера, которая достаточно быстро способна адаптироваться к сложной экономической ситуации благодаря гибкости, присущей малому и среднему бизнесу[1]. Снижение расходов на путешествия, сокращение продолжительности и частоты туристских поездок, приведут к увеличению путешествий на небольшие расстояния, что естественно приведет к развитию внутреннего туризма.

При разработке Национальной стратегии в сфере внутреннего туризма (туристского предложения) необходимо учитывать интересы как местных, региональных, так и центральных организаций. Улучшение качества предложения, учитывающего интересы потребителя, является целью, к которой необходимо постоянно стремиться. В организации и активизации внутреннего туризма велика роль регионов, достаточно взглянуть на карту нашей страны, чтобы понять, что туристские ресурсы России неисчерпаемы. Однако исследования показывают, россияне, выезжающие в зарубежные туры, не владеют информацией, что путешествия можно получить на своей родине. Причем речь идет не, только о красоте родной природы или лечебных факторах отечественных курортов, но и об уникальных возможностях для событийного, экстремального, приключенческого и многих других видов туризма.

Липецкая область имеет широкие возможности для удовлетворения спроса в туристских услугах. Привлечение инвестиций в создание объектов туристской инфраструктуры позволит развивать внутренний туризм, который станет доступным для большинства граждан области. Созданная система управления туризмом должна делегировать полномочия региональным и местным властям, поэтому возможностей осуществления услуг в сфере внутреннего туризма, будет наращивать объемы.

Важнейшим инструментом региональной политики, одним из главных направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития области и муниципаль-

[1] Suma, Domenica Savino, Nicola Galasso, Ornella. Services in support of promoting territorial tourism and culture: the living lab project EPULIA / Conservation Science in Cultural Heritage, Vol 14 (2014) doi:10.6092/ISSN.1973-9494/4749

ных образований является создание условий для повышения качества жизни граждан Липецкой области, в том числе за счет дальнейшего развития инфраструктуры отдыха и туризма, а также обеспечения качества, доступности и конкурентоспособности туристских услуг[1].

Липецкая область обладает большим историко-культурным и природно-рекреационным потенциалом, составляющим основу туристских ресурсов региона. В области хорошо развивается культурно-познавательный и паломнический виды туризма.

Можно выделить следующие проблемы развития туризма в Липецкой области:

- состояние автодорог на туристских маршрутах;
- отсутствие благоустроенных автостоянок (особенно вблизи объектов показа);
- недостаточная информативность на дорогах, нехватка объектов индустрии отдыха и развлечений для жителей и гостей области, недостаток современных, комфортабельных гостиниц;
- недостаточно развитая материальная база туристской индустрии и неразвитая туристская инфраструктура;
- неудовлетворительное состояние объектов показа;
- невысокое качество обслуживания во всех секторах туристической индустрии, низкая квалификация кадров;
- недостаточно развитая система статистического учета, что не позволяет оценить динамику отрасли области в целом и четко просчитать бюджетную эффективность государственной поддержки развития туризма.

В области отсутствует развитая, современная индустрия гостеприимства как единая система, способная оказывать влияние на формирование туристских потоков и осуществлять их обслуживание на уровне мировых стандартов.

По инициативе администрации Липецкой области были сформированы кластеры: туристско-рекреационный – «Елец» и автотуристский – «Задонщина». Пилотные в масштабах России липецкие проекты были одобрены на самом высоком уровне и вошли в федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)». Администрация Липецкой области и Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) – главный координатор федеральной целевой программы – подписали соглаше-

[1] Тушева О.А., Журавлева О.В. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационной деятельности и возможности его использования в российской практике//Государственный консалтинг: новые стратегические решения в управлении развития региона: Материалы форума (15-16 апреля 2015 года г. Липецк) / под общ. ред. канд. техн. наук, доцента О.В. Журавлевой. – Воронеж: НАУКА-ЮНИИПРЕС, 2015. – С.68-74.

ния. Цель взаимодействия – создание благоприятных условий для устойчивого развития туризма в Липецкой области. В то же время для эффективного формирования кластеров и популяризации туристической отрасли на местном, региональном уровне создано ОБУ «Центр развития туризма Липецкой области».

На развитие туристических кластеров «Елец» и «Задонщина» из разных источников - частных и бюджетных в 2015 году было выделено 479 миллионов рублей (260 миллионов поступили из федеральной казны). Всего в обоих кластерах на данный момент времени работают одиннадцать резидентов с заявленным объемом инвестиций в 564 миллиона рублей. Основная ставка в регионе, как известно, делается на событийный туризм. Сразу несколько проводящихся на липецкой земле фестивалей были включены в федеральную карту событий. Среди них «Антоновские яблоки», «Раненбургское застолье» и «Русборг». Кроме того, Липецкая область стала участником туристического фестиваля, проводившегося в октябре-ноябре 2015 года в Москве под эгидой Русского географического общества[1].

О желании привлекать на свои территории туристов заявляют все больше муниципальных районов. Вслед за Задонским, Елецким, Добровским, Данковским и Чаплыгинским интерес к отрасли проявляют и в Усманском. В идеале на территории региона должны быть надлежащим образом облагорожены все туристические объекты, которых насчитывается 1186.

Для возникновения в области настоящего туристического бума нужен прочный союз между властью, инвесторами и обществом. Одним из примеров успешной деятельности этого союза, кстати, является усадьба «Скорняково-Архангельское», поднятая с нуля благодаря энтузиазму и инвестициям предпринимателя Алексея Шкрапкина, содействию региональной власти и усердию местных жителей, охотно участвовавших в возрождении родового имения прославленного русского полководца и дипломата Николая Муравьева-Карского.

За счет инвестиций в основной капитал планируется создание комплекса объектов туристской инфраструктуры на территории Липецкой области - коллективных средств размещения туристов, предприятий питания, объектов конференциальной, спортивно-оздоровительной, развлекательной, сервисной и торговой инфраструктуры. Комплекс объектов туристской инфраструктуры будет дополнен объектами необходимой обеспечивающей инфраструктуры, включая системы электроснабжения, связи, теплоснабжения, газоснабжения, водоснабжения, водоотведения, транспортной инфраструктуры и благоустройство общественных территорий.

[1] Официальный портал администрации Липецкой области URL: http://admlip.ru/ (дата обращения: 05.02.16)

В Чаплыгине и Данкове появятся зоны, похожие на уже существующую в Ельце. Добровский район рассматривается как центр развития «сельского туризма»: здесь много глухих деревень с бревенчатыми домами и лесных массивов. Обеспечение этих районов соответствующей инфраструктурой даст возможность местным жителям развивать малый бизнес в этом направлении.

Для развития охотничьего туризма необходимо создание и развитие инфраструктуры за счет предоставления субсидий некоммерческим организациям на компенсацию части затрат:

- на благоустройство по организации охотничьего туризма;
- при строительстве и (или) приобретении основных средств для организации охотничьего туризма;
- по уплате процентов за пользование кредитами, полученными в кредитных организациях при строительстве и (или) приобретении основных средств для организации охотничьего туризма.

Продвижение туристического продукта Липецкой области на внутреннем и международном рынках должно основываться на проведение мониторинговых исследований объектов индустрии туризма, гостеприимства и развлечений региона; рекламной кампании; проведения форумов, конференций, семинаров, фестивалей, международных выставочно-ярмарочных и других мероприятий.

Таким образом, регион обладает необходимым потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма. Необходимо продвижение на межрегиональном уровне Липецкой области как привлекательной туристской дестинации с использованием выставочно-ярмарочных, рекламно-информационных мероприятий, повышение качества услуг, оказываемых в сфере туризма, за счет стандартизации требований к их оказанию, поиск инвесторов для реализации инвестиционных проектов в сфере развития внутреннего и въездного туризма на территории Липецкой области, оказание содействия в их реализации.

Чумичкина А.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Шаповалова И.Б., к.э.н.

Chumichkina A.A., undergraduate
Russia , Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Shapovalova I.B., PhD in Economics

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

ECONOMIC COMPETITIVENESS SUBJECT IN MARKET CONDITIONS

Аннотация

В статье рассмотрены особенности управления конкурентоспособностью предприятия в рыночных условиях хозяйствования

Abstract

The article the peculiarities of management competitiveness of the enterprise in market conditions

Ключевые слова: конкурентоспособность, хозяйствующий субъект, рыночные отношения, инновации
Key words: competitiveness, economic entity, market relations, innovation

В современных условиях ведения рыночного хозяйствования первичным звеном национальной экономики являются самостоятельные хозяйствующие субъекты – организации и предприятия. Именно на этом уровне создается национальный доход, обеспечивается процесс воспроизводства, при этом от успеха функционирования отдельных субъектов зависит объем создаваемого валового национального продукта, социально-экономическое развитие общества, степень удовлетворенности в материальных и духовных благах населения Российской Федерации.

Как хозяйствующий субъект рыночной экономики и объект товарно-денежных отношений современная организация, обладает экономической самостоятельностью и полностью отвечает за результаты своей деятельности, которая сознательно координируется для достижения цели, основной составляющей которой является ведение предпринимательской деятельности.

Способность хозяйствующего субъекта к соперничеству в конкурентной борьбе определяется понятием «конкурентоспособность». Безусловно, конкурентоспособность – это величина, состоящая из нескольких слагаемых факторов: уровень инноваций в производстве,

качество, цена, послепродажный сервис, маркетинги др. Одни факторы определяют конкурентоспособность продукции и непосредственно влияют на ее изменение, другие – обеспечивают конкурентоспособность продукции решением о приобретении конкретного товара. Конкурентоспособность определяется не просто отличительными характеристиками товара, а его привлекательностью для клиента, нацеленного на покупку.

На каждом предприятии на качество продукции влияют разнообразные факторы, как внутренние, так и внешние. К внутренним факторам относятся такие, которые связаны со способностью предприятия производить продукцию надлежащего качества, то есть зависят от деятельности самого предприятия. Внутренние факторы многочисленны, в научной литературе их классифицируют на следующие группы: технические, организационные, экономические, социально–психологические[1]. Технические факторы самым существенным образом влияют на качество продукции, поэтому внедрение новой технологии, применение новых материалов, более качественного сырья – материальная основа для выпуска конкурентоспособной продукции. Организационные факторы связаны с совершенствованием организации производства и труда, повышением производственной дисциплины и ответственности за качество продукции, обеспечением культуры производства и соответствующего уровня квалификации персонала. Экономические факторы обусловлены затратами на выпуск и реализацию продукции, политикой ценообразования и системой экономического стимулирования персонала за производство высококачественной продукции. Социально–экономические факторы в большей мере влияют на создание безопасных и благоприятных условий работы, преданности и гордости за марку своего предприятия, моральное стимулирование работников – все это важные составляющие для выпуска конкурентоспособной продукции.

Внешние факторы в условиях рыночных отношений способствуют формированию качества продукции. Внешняя или окружающая среда является неотъемлемым условием существования любого предприятия и является по отношению к нему неконтролируемым фактором. Все воздействие внешней среды можно разделить на следующие отдельные факторы: экономические, политические, рыночные, технологические, конкурентные, международные и социальные[2]. Анализ внешней среды необходим организации для прогнозирования ее возможностей, составления плана на случай непредвиденных обстоятельств, разработки системы раннего предупреждения на случай

[1] Девяткин Е.А. Теория и практика конкуренции. М.: ЕАОИ, 2012. – с.89.

[2] Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: монография. М. ИНФРА-М.2013.С.319

возможных угроз, разработки стратегий, которые могли бы превратить внешние угрозы в любые выгодные возможности.

Конкурентоспособность предприятия - это сложная экономическая категория, которая отражает состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников на конкретном рынке. Можно выделить ряд важных факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятия:

- динамика масштабов долгосрочного спроса. Увеличение или уменьшение долгосрочного спроса является важным фактором при принятии решений по инвестированию для увеличения производительной мощности предприятия. Подъем долгосрочного спроса привлекает новые предприятия на рынок, а падение спроса наоборот вызывает отток предприятий;

- динамика структуры спроса. Эти изменения представляют собой причину изменения требований потребителя к сервису, создание новых каналов сбыта, изменение в ассортименте нового товара, обновление продукта отрасли является ключевой движущей силой, влияющей на методы производства, масштабы выпуска, маркетинговые затраты, каналы распределения;

- технологические инновации. Частые технологические новшества в методах производства, размер инвестиций позволяют увеличивать значение эффекта жизненного цикла товара. Это может вызывать существенные изменения в требованиях к размеру и количеству предприятий, успешно действующих на рынке;

- маркетинговые инновации. Периодически фирмы предлагают рынку свою продукцию, пользуясь новыми путями и способами, стараясь увеличить покупательский интерес, подтолкнуть спрос, уменьшить затраты на единицу продукции. Таким образом, они приводят в движение новые силы, которые изменяют условия конкуренции и позиции фирм соперников;

- динамика лидерства, которая означает «вход в конкуренцию» и вход из нее крупных фирм, то есть новый этап конкурентной борьбы заключается в перераспределении ролей и выделении новых ключевых игроков, изменении структуры рынка;

- диффузия («diffusio» - распространение, рассеивание) достижений. Так, если новая технология (инновация) становится известной соперникам, поставщикам, дистрибьюторам, потребителям, то снижаются барьеры для вхождения в отрасль с высокой конкурентоспособностью;

- динамика эффективности. При появлении в отрасли новых эффективных масштабов производства, которые уменьшат издержки на единицу продукции, крупные предприятия могут принудить другие предприятия к стратегиям «фиксированного роста»;

- покупательские предпочтения. Зачастую растущее число покупателей решает, что товары массового потребления по низким ценам вполне удовлетворяют их вкусам и предпочтениям так же, как и товары с более высокими ценами, дающие возможность выбора;

- государственное регулирование рынка. Действия государства через свои институты, включая регулирование экономических отношений, а также изменение государственной политики, могут повлиять на рынок и конкурентные условия;

- рост детерминации («determinatio» - ограничение, определение), подразумевающее уменьшение неопределенности и риска ведения хозяйственной, предпринимательской и других видов деятельности. Безусловно, новые отрасли характеризуются большой неопределенностью сведений о потенциальных возможностях рынка, что обусловливает риск.

Система управления организацией представляет собой совокупность всех факторов, взаимосвязанных между собой, а также процессов управления, обеспечивающих целенаправленное функционирование организации, обеспечивающее четкое реагирование на изменение внешней среды, конъюнктуры рынка, поведение предприятий-конкурентов.

2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Антоненко С.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Аксенова М.А., к.э.н., доц.

Antonenko S.V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Aksenova M.A., PhD in Economics, Associate Professor

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE STATE YOUTH POLICY AT THE REGIONAL LEVEL

Аннотация

В статье рассмотрены современные проблемы государственной молодёжной политики и предложены основные направления ее совершенствования на уровне региона.

Abstract

The article considers modern problems of youth policy and ways of their solution on the example of the practice of the Lipetsk region.

Ключевые слова: молодёжь, государственная молодёжная политика, молодёжный парламент.
Keywords: youth, state youth policy, the youth Parliament.

Одним из важнейших показателей состояния общества является уровень социализации молодёжи, так как она представляет собой особенную социально-демографическую группу, на которой основано стратегическое развитие любой страны. Существуют различные интерпретации понятия молодежной политики, так, по мнению Рябухиной С.Н. «молодежная политика - это отношение общества и государства, различных классов, групп и слоев населения, социальных институтов к молодежи как к самостоятельной демографической группе, а также самой молодежи к другим группам населения, социальным институтам и ценностям общества в целом[1]».

[1] Рябухина С.Н. Молодежь как социально-демографическая группа. // Государственная политика. 2015. №11. 14-15.

Проанализировав данное определение, можно сделать вывод о том, что сфера этих сложных противоречивых и многократно опосредованных отношений определяет общественный статус молодежи, а вместе с ним - социально-экономическое, правовое, политическое положение, определенный уровень и образ жизни, в конечном итоге - качество жизни, а в перспективе - контуры и качественные параметры экономически активного населения. Говоря о современном Российском обществе, можно наблюдать тенденцию глубоких экономических и политических трансформаций, которые коренным образом изменяют уклад жизни и менталитет российских граждан. Поэтому реализация молодежной политики имеет долгосрочные цели и четкие принципы реализации.

Важным условием эффективной реализации молодежной политики является ее законодательное регулирование, так как правовое поле во многом определяет стратегию развития, а также возможности молодых граждан.

По своей сути государственная молодёжная политика в России направлена на поддержку молодёжи как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде с целью воспитания достойного поколения. Однако меры и формы реализации молодежной политики в Российской Федерации требуют дальнейшего изучения и проработки, так как в процессе реализации мероприятий молодежной политики можно выделить следующие проблемы:

1. Недостаточная разработанность нормативной правовой базы, проявляющаяся в несовершенстве системе взаимодействия государства с общественными объединениями, а это в значительной степени ослабляет роль молодежных общественных организаций и их возможности участия в жизни общества.

2. Слабая скоординированность молодежной политики с другими сферами государственной политики, приводящей к определенной искусственной замкнутости молодежной проблематики относительно других направлений деятельности государства. Например, развитие молодёжного предпринимательства, которое напрямую входит в компетенцию исполнительных органов власти по развитию экономики и бизнеса.

3. Ограниченность инфраструктуры учреждений органов по делам молодежи, направлений их деятельности, адекватно отвечающих потребностям, интересам и проблемам молодежной сферы.

Исходя из этого, для повышения эффективности разработки и реализации молодежной политики необходимо выделить следующий ряд приоритетных направлений в деятельности органов власти:

1. Создание структуры, которая обеспечит оперативную обработку, анализ информации о состоянии молодежной среды, интересах,

ценностной ориентации молодежи, а также позволит удовлетворять информационные потребности самой молодежи.

2. Создание условий для возникновения и функционирования молодежных организаций и объединений.

3. Оказание адресной помощи уже созданным и действующим молодежным организациям и объединениям, инициирование и поддержка вновь создаваемых.

4. Содействие занятости молодежи на рынке труда муниципального образования, социальная защита ее в сфере занятости.

5. Поддержка талантливой молодежи — создание организационных и экономических условий для восстановления и нормального функционирования системы поддержки талантливой молодежи в сфере науки и инноваций, возрождения и развития интеллектуального и духовного потенциала молодого поколения.

6. Формирование у молодежи патриотических и гражданских убеждений как важнейших социальных и духовных ценностей.

7. Формирование у молодежи потребности в здоровом образе жизни.

Решить данные проблемы помогают различные локальные структуры – общественные организации, студенческие профкомы, волонтёрские объединения. Например, волонтёрское движение и активисты в настоящий момент разрабатывают и реализовывают добровольческие акции с участием около 8 миллионов жителей России, а по опросам информационного центра «Статистика России», в нем хотели бы участвовать более 40% всех россиян. В Липецкой области студенты местных вузов провели проект «Милосердие», где волонтеры с подарками и праздничной программой посетили Липецкий специализированный дом ребенка. Индивидуальная акция полуфиналиста городского конкурса «Молодой лидер города Липецка», студентки Липецкого филиала РАНХиГС Ольги Пивоваровой «Сделай шаг навстречу» объединила целый ряд мероприятий для учащихся специальной (коррекционной) школы-интерната III-IV вида. Практикой работы добровольцев стало посещение домов престарелых и организация большого числа предновогодних и рождественских праздников для детей-инвалидов.

Одной из главных структур по развитию молодёжной политики в Липецкой области является Молодежный парламент, который был создан в 2000 году. Основная его деятельность состоит в осуществлении взаимодействия между органами государственной власти, органами местного самоуправления и молодыми гражданами Липецкой области, а также защиты и реализации личных, политических и социально-экономических прав и свобод молодежи и её участия в социально значимых программах региона. Анализируя ключевые результаты работы Молодёжного парламента Липецкой области с момента

его создания, необходимо отметить, что результативно разрешались различные проблемы молодёжи, проводились специальные форумы по профориентации молодого поколения, благотворительные и волонтёрские акции, обеспечено участие в федеральных спортивно-массовых мероприятиях и реализации образовательных программ. Эффективную работу демонстрировали различные комитеты. Так, молодыми депутатами были рассмотрены вопросы, касавшиеся конкретных направлений реализации государственной молодёжной политики, повышения электоральной активности молодёжи, проблем образования и трудоустройства, формирования здорового образа жизни, развития молодёжного предпринимательства и регионального туризма. В период работы второго созыва было реализовано несколько важных проектов для области. В частности, самым масштабным мероприятием можно назвать форум «Область будущего», где участники в течение четырех дней обсуждают реализацию основных направлений государственной молодежной политики, предлагают свои проекты, знакомятся с современными выборными технологиями, лучшими реализованными в области бизнес-проектами. Ежегодно форум собирает самых активных и креативных молодых лидеров из всех районов области, так в 2015 году число участников было около 400 человек от 18 до 30 лет.

Кроме того, молодёжные парламентарии активно участвовали в формировании правового поля Липецкой области. За период работы члены парламент приняли участие в обсуждении около 4 тысяч нормативных правовых актов и законов регионального и федерального уровней. Активизации организационных усилий по вовлечению молодежи в общественные социально-значимые проекты способствовало создание в 2014 году управления молодёжной политики Липецкой области, так как ранее на уровне исполнительной власти в регионе не существовало самостоятельной структуры, куда бы молодые люди могли бы обращать с различными вопросами и своими проектами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что государственная молодежная политика в России являются частью внутренней политики государства и представляет собой комплекс взаимоотношений между государством и молодежью, и, несмотря на различные социально-экономические преобразования, молодежная политика занимает свое достойное место в одном ряду с другими направлениями социально-экономического развития страны и региона.

Белкина Г.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ» Липецкий филиал
Научный руководитель – Мещерякова Л.И., к.и.н., доц.

Belkina G.V., undergraduate
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Mesheryakova L.I., PhD in History,
Associate Professor

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: К ПРОБЛЕМЕ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ

ADMINISTRATIVE COMPETENCE OF HEADS OF EDUCATIONAL ORGANISATIONS: TO THE PROBLEM OF ITS FORMATION

Аннотация

В статье рассматривается управленческая компонента как составная часть профессиональной компетентности руководителей образовательных учреждений городского округа г. Липецка; проблемы её формирования и варианты решения.

Abstract

The article discusses the managerial component as an integral part of the professional competence of heads of educational institutions of city district of Lipetsk; problems of its formation and solutions.

Ключевые слова: подготовка управленческих кадров, компетентность, психология управления.
Keywords: management training, expertise, management psychology.

Стремительный рост значения роли коммуникаций в современном мире и перемены, происходящие в сфере образования, предъявляют новые требования к управленческой компетентности руководителей образовательных учреждений всех уровней.

Глобальная конкуренция идет за человеческий капитал, который становится главным фактором решения стратегических задач любой страны. Одним из важных требований стало непрерывность образования. Известное когда-то «учиться, учиться и учиться» будет, так или иначе, сопровождать человека практически всю жизнь[1].

В современных условиях социальная сфера определяет качество человеческого капитала, являющегося стратегическим ресурсом и для повышения конкурентоспособности специалиста. С повышением

[1]Медведев Д. А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы. [Электронный ресурс]http://www.rg.ru/(дата обращения 22.01.2016).

качества образования, компетентности выпускников связана эффективность оказания образовательных услуг в конкурентной среде.

Сегодня в научной литературе существует множество трактовок понятий «компетенция», «компетентность», «компетентностный подход». Приведем лишь некоторые из них. Представители научно-академического сообщества полагают, что компетенция — это предметная область, в которой индивид хорошо осведомлен и проявляет готовность к выполнению деятельности, а компетентность — интегрированная характеристика качеств личности, выступающая как результат подготовки выпускника для выполнения деятельности в определенных областях.

Иными словами, компетенция — это знания, а компетентность — умения (действия). В отличие от термина «квалификация» компетенции включают помимо сугубо профессиональных знаний и умений, характеризующих квалификацию, такие качества, как инициатива, сотрудничество, способность к работе в группе, коммуникативные способности, умение учиться, оценивать, логически мыслить, отбирать и использовать информацию[1].

В.Ю. Кричевский выделяет основные признаки понятия «компетентность» - наличие знаний для успешной деятельности, понимание значения этих знаний для практики; набор операционных изменений; владение алгоритмами решения трудных задач; способность творческого подхода к профессиональной деятельности[2].

В Проекте профессионального стандарта руководителя образовательной организации подчеркивается не только наличие определенных знаний и умений, но и выполнения руководителем управленческих действий, предполагающих определенный уровень знаний в области психологии управления.

К психологическим компетенциям руководителя можно отнести знание и владение различными стилями руководства, умение устанавливать и налаживать отношения в педагогическом коллективе. Исследования показывают, что существует взаимосвязь между психологическим типом личности руководителя, его стилем деятельности и характером взаимоотношений между педагогом и руководителем.

Результаты международного сравнительного исследования педагогического корпуса, проведенного в 2013 году (TALIS 2013) убедительно показали, что количество российских директоров, получивших возможность пройти подготовку по управлению школой до вступления в должность, значительно меньше, чем в среднем по странам,

[1]Болонский процесс. Компетентностный подход // Материалы сайта социологического факультета МГУ.[Электронный ресурс]http://www.sodo.msu.ru/(дата обращения 22.01.2016).
[2]Козырева О.А. Феноменология профессиональной компетентности учителя [Электронный ресурс] http://ifets.ieee.org/ (дата обращения 20.01.2016).

участвовавших в TALIS. До назначения директором такая программа оказалась доступной только 6,45% российских директоров, в то время как в других страна в среднем – 26,28%. Педагогическому лидерству и в России, и в других странах обучают недостаточно, о чем справедливо пишут аналитики, но доля российских директоров, прошедших такую подготовку, еще ниже, чем среди зарубежных коллег. Это означает, что большая часть директоров приходят работать в школу, не обладая необходимой подготовкой, и учатся уже на «марше»[1].

В своей деятельности руководители образовательных учреждений, ежедневно сталкиваясь с ситуациями, требующими новых подходов и навыков, неоднократно высказывали потребность в получении дополнительных знаний, отмечая, что им нужны: «примеры разных организаций», «практические рекомендации», «живое общение с коллегами», «новые идеи и ответы на собственные вопросы», «оценка своего уровня притязаний и возможностей», «опыт соорганизации профессионального сообщества», «возможность посмотреть на себя со стороны»[2].

Кроме того, руководители отмечают, что на современном этапе важен не только уровень профессиональной подготовки директора школы, его опыт и навыки менеджера, но и его психологические особенности, стиль управления.

В Приказе Министерства образования и науки «Об утверждении показателей, характеризующих общие критерии оценки качества образовательной деятельности организаций, осуществляющих образовательную деятельность» от 5 декабря 2014 года №1547 наряду с традиционными критериями, относящимися к созданию условий для педагогической деятельности, появилась группа показателей, касающихся доброжелательности, вежливости, компетентности работников, прямо указывается, что не на интуицию, а на знания, технологии общения должен опираться руководитель. Обнаружив пробел в собственных, либо знаниях своих подчиненных организовать получение этих знаний[3].

Управленческий корпус в системе образования г. Липецка включат 63 руководителя, 194 заместителя руководителя

общеобразовательных организаций, 74 руководителя дошкольных образовательных учреждений, 118 заместителей руководителя. Почти все руководители прошли переподготовку по направлению «Менеджмент в образовании».

Департаментом образования администрации города Липецка было проведено исследование в форме устного социологического опро-

---

[1]Российские педагоги в зеркале международного сравнительного исследования педагогического корпуса (TALIS 2013) [Электронный ресурс] http://coko.tomsk.ru/ (дата обращения 20.01.2016).

[2]Крылова Н.А.Разговор с молодым директором школы: какие идеи и ценности нужны ему «позарез»?//Директор школы. 2002. № 6. С. 59-68.

[3]БелкинаГ.В. Картина маслом // Директор школы.2015. №9.С.101.

са: руководителям образовательных организаций города Липецка было предложено самостоятельно оценить потребность в формировании управленческих компетенций.

По итогам социологического опроса были выявлены самые актуальные и востребованные коммуникативные компетенции (их знание, умение и владение): эффективного общения (в коллективе, с родителями, учащимися); разрешения конфликтов; развития лидерских качеств; построения команды; взаимодействие в команде; саморегуляции; проведения совещаний; самоорганизация; управление временем; мотивация.

Для того, чтобы их сформировать необходимо получить соответствующие знания, умения и развить навыки.

В Липецкой области программы высшего образования, профессиональной переподготовки, повышения квалификации в области менеджмента предлагают государственные, областные и частные образовательные организации.

Анализ имеющихся программ показал, что разделы, посвященные педагогическому лидерству, навыкам эффективной коммуникации, управлению эмоциями, навыкам решения конфликтных ситуаций представлены незначительно или отсутствуют вовсе. Где такие блоки представлены, их содержание отражает в большей степени теоретическую сторону вопроса, в то время как именно практика является важнейшей составляющей овладения, например, лидерскими навыками. Возможно, что программы составлялись в период, когда овладение такого рода знаниями было не актуально в массовом порядке. Другой вероятной причиной является отсутствие специалистов, требуемой квалификации.

Одним из возможных решений формирования управленческой компетентности является изучение опыта в сфере, где данное направление апробировано и практикуется давно. Так, в России с 2012 года осуществляет свою деятельность Корпоративный университет Сбербанка, программы которого направлены на развитие лидерских качеств и управленческих компетенций. В Липецкой области Программы развития руководителей группы компаний НЛМК включают в себя командообразующие сессии.

В 2011 году Д. Медведев выходил с предложением к российским бизнесменам вести в школах уроки «История жизненного успеха». Подобная технология соучастия бизнеса с образованием может быть использована и при подготовке или переподготовки управленческих кадров образовательных учреждений.

Необходимо практиковать проведение тренингов по психологии управления, привлекая научно-педагогические кадры высших образовательных учреждений региона и расширяя в программах повышения квалификации практико-ориентированные занятия.

Быстрова А.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Макаров О.В., к.ю.н., доц.

Bystrova A.S., undergraduate
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Makarov O.V., PhD in Law,
Associate Professor

ИСТОРИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

HISTORICAL AND LEGAL ANALYSIS OF FORMATION OF GOVERNMENT FUNCTIONS

Аннотация

Статья посвящена историко-правовому анализу особенностей и некоторых итогов реформирования государственного управления через реализацию административной реформы, которая была направлена на оптимизацию функций государственного управления.

Abstract

The article is devoted to historical and legal analysis of the features and some of the results of public administration reform through the implementation of the administrative reform, which was aimed at optimizing government functions.

Ключевые слова: административное право, государственное управление, органы государственного управления, функции управления, административная реформа
Keywords: administrative law, public administration, public administration, management, administrative reform

Проходящие в России последние 10 лет преобразования (административная реформа, реформа государственной службы, электронное правительство, бюджетная реформа и др.) обусловливают потребность рассмотрения понятия государственного управления, его функций применительно к современным реалиям.

23 июля 2003 года глава Российской Федерации В.В. Путин подписал указ о необходимости проведения административной реформы, о которой впервые было упомянуто в послании Федеральному Собранию. Нужно отметить, что административная реформа самая сложная в истории современной России, она идет непрерывно с того момента когда был ликвидирован советский общественный и государственный строй, в период преобразования плановой экономики в рыноч-

ную. Основной идеей являлось перестройка всего государственного механизма.

Одним из основных направлений административной реформы: является оптимизация функций органов исполнительной власти и структуры исполнительной власти.

Функции органов государственного управления необходимо отличать от функций государственного управления. Хотя и те, и другие по своей сути являются управляющими воздействиями, но первые – юридически установленные права и обязанности одной какой-либо организации (министерства, службы, агентства и т.п.), а вторые – государства в целом, т.е. общие для всех организаций (министерств, служб, агентств и т.п.)[1].

Реализация указанного приоритетного направления предполагает, что административная реформа – это возможность пересмотра всех функции, возложенных на исполнительную власть, закрепление всех необходимых и упразднения избыточных функций, возможность создания адекватной функциям структуры исполнительной власти, а также институциональных изменений в системе государственного управления[2].

Поэтому обратимся к основному понятию исследования в данной статье – «государственное управление».

В российской административно-правовой теории всеми авторами признаются два подхода к определению государственного управления: в широком и узком смысле.

В широком понимании государственное управление представляет собой деятельность государства в целом, осуществляемую государственными органами всех ветвей государственной власти и иными организациями, наделенными государственно-властными полномочиями. На наш взгляд, термин управление делами государства, используемый в ч. 1 ст. 32 Конституции РФ, является синонимом «государственного управления», рассматриваемого в широком смысле. «Граждане Российской Федерации имеют право участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей»[3].

В узком понимании под государственным управлением в настоящее время понимается вид государственной деятельности, связанной с реализацией исполнительной государственной власти, осуществля-

---

[1]Тимофеева Р.А. Функции органов государственного управления и федеральный бюджет [Электронный ресурс]. URL: http://www.novsu.ru/file/18693

[2] Печерская Е.В. Проблемы реализации административной реформы в современной России [Электронный ресурс]. URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2012/8/politika/pecherskaya.pdf

[3] Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Собрание законодательства РФ. 2009. № 4. Ст. 445.

емой исполнительными органами государственной власти. В основном большинство авторов представляют государственное управление как подзаконное исполнительно-распорядительное государственно-властное воздействие.

Сферой «государственного управления» являются функции выражающие интересы всего населения, к которым относятся:

– экономическая, в части выработка стратегии и тактики экономического развития страны и реализация этой политики;

– политическая – обеспечение ценности и сохранности того общества, формой которого выступает данное государство;

– социальная – в части определение социальной политики, социальная защита;

– нормативно-правовая – принятие нормативно-правовых документов, регулирующих всю общественную жизнь;

– экологическая – в части выработки экологической политики государства;

– внешние функции – это основные направления деятельности государства на международной арене: оборонная, дипломатическая,

– внешнеэкономическая, внешнеполитическая, сотрудничество в решении глобальных проблем современности[1].

Как известно, в Конституции Российской Федерации термин государственное управление, широко использовавшийся в законодательстве и научной литературе до 1993 г., в социальном и государственно-правовом значении не применяется, но употребляются термины государственная служба и исполнительная власть, соотношение которых в теории административного права исследователями рассматриваются с разных позиций.

Наиболее верной является точка зрения, согласно которой исполнительная власть определяется как абстрактная политико-правовая категория, а государственное управление – как организационно-правовая категория. В таком случае «государственное управление есть вид государственной деятельности, в рамках которой реализуется исполнительная власть…»[2].

Не останавливаясь подробно на особенностях представленной позиции, необходимо отметить, что основными субъектами государственного управления являются федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ. Они, осуществляя свою деятельность, и реализуют исполнительную власть. Такой подход обусловлен единством системы исполнительной власти в РФ, которую обра-

[1] Алексеева С. Г. Трансформация содержания и понятия «государственное управление» // Проблемы современной экономики/ 2013. №11. С. 118.

[2] Бахрах, Д.Н. Административное право / Д.Н. Бахрах, Б.В. Россинский, Ю.Н. Старилов. М.: Норма, 2011. С. 43.

зуют федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Федерации в пределах ведения Российской Федерации и полномочий Российской Федерации по предметам совместного ведения РФ и субъектов РФ[1] (ч. 2 ст. 77 Конституции РФ).

Наряду с органами исполнительной власти к субъектам государственного управления можно отнести лиц, замещающих государственные должности РФ, и субъектов РФ, которые непосредственно исполняют полномочия федеральных государственных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Федерации. В этой связи исполнительную власть в Российской Федерации также реализуют Президент РФ (часть полномочий), Председатель Правительства РФ и его заместители, министр РФ и федеральный министр, генеральный директор Судебного департамента при Верховном Суде РФ; руководитель высшего государственного органа исполнительной власти субъекта Федерации и его заместители, член высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Федерации.

Наряду с этим следует заметить, что функции исполнительной власти реализуют и местные администрации.

Следует отметить, что к настоящему моменту не сформировалось единой классификации функций государственного и муниципального управления.

При этом нормативное регулирование функций управления на федеральном уровне закрепляется Указом Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 г. №314, в соответствии с которым к функциям федерального органа исполнительной власти отнесены:

– функции по принятию нормативных правовых актов;

– функции по контролю и надзору (в т.ч. осуществление действий по контролю и надзору за исполнением органами государственной власти, органами местного самоуправления, их должностными лицами, юридическими лицами и гражданами законодательно установленных общеобязательных правил поведения; выдача разрешений (лицензий) на осуществление определенного вида деятельности; регистрация актов, документов, прав, объектов, издание индивидуальных правовых актов);

– функции по управлению государственным имуществом;

– функции по оказанию государственных услуг (предоставление непосредственно или через подведомственные федеральные государственные учреждения либо иные организации услуг гражданам и организациям в области образования, здравоохранения, социальной защиты населения и в других областях)[2].

---

[1] Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Собрание законодательства РФ. 2009. № 4. Ст. 445.

[2] Указ Президента РФ от 09.03.2004 N 314 (ред. от 22.06.2010) «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» // СПС «Консультант»

Основным содержанием разграничения полномочий и предметов ведения между федеральной, региональной и муниципальной властью является закрепление за каждым уровнем власти четких функций, обеспеченных финансовыми ресурсами, исходя из принципа субсидиарности, т.е. закрепления функции за минимально необходимым уровнем власти.

В тоже время, анализ нормативных правовых актов показывает, что последовательно провести идею разграничения функций не удалось. Например, функции по нормативно-правовому регулированию возложены не только на министерства, но и на многие службы и агентства: Федеральную службу РФ по контролю за оборотом наркотиков, Федеральную службу безопасности, Федеральную миграционную службу, Федеральную службу по финансовому мониторингу, Федеральную антимонопольную службу, Федеральную службу по финансовым рынкам и т.д. Практически в каждом положении о федеральных органах исполнительной власти предусмотрены многочисленные отступления от принципов такого разграничения полномочий.

Одна из главных проблем этой части реформы состоит в том, что она производна от определения функций, остающихся за государством и за исполнительной властью на всех уровнях. В связи с указанным обстоятельством совершенное разграничение полномочий между федеральной, региональной и муниципальной властью не следует рассматривать как окончательное, и оно будет пересмотрено после определения необходимых функций государства.

В заключение отметим, что основная цель реформирования – совершенствование системы государственного управления: оптимизация механизмов осуществления функций органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг и др. Административная реформа ведет к дальнейшему упорядочиванию системы и структуры федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов государственного управления, оптимизации общих и специальных функций исполнительно-распорядительной деятельности.

Очевидно, что функции должны быть увязаны с правомочиями органа власти, как то: распорядительными, регулирующими, организационными, контрольными и исполнительными.

Таким образом, функции управления на соответствующем его уровне связаны с кругом решаемых задач в пределах сфер деятельности соответствующих органов и существующего правового поля.

Теория государственных финансов и сложившаяся практика показывают, что для эффективного функционирования государства в целом и всех уровней государственного управления требуется наделение каждого уровня достаточно широкими полномочиями, что бы позволило обеспечивать выполнение всех функций государства, реализуемых через функции государственного управления.

Важным при разграничении управленческих функций по уровням государственного и муниципального управления является конституционно закрепленный принцип единства системы органов государственной власти.

Его реализация предполагает, что самостоятельные органы государственной власти Федерации и ее субъектов выступают в качестве единой системы.

Бунина Т. А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Гурина М.А., к.э.н., доц.

Bunina T. A., undergraduate
Russian Presidential academy of national economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Gurina M.A., PhD in Economics, Associate Professor

Современные особенности и инструменты развития системы менеджмента качества в управлении персоналом образовательного учреждения

Modern features and tools of quality management system in the management of educational institutions staff

Аннотация

В статье рассмотрены современные особенности и инструменты развития системы менеджмента качества в управлении персоналом образовательного учреждения.

Abstract

The article describes the modern features and tools of quality management system in the management of educational institutions staff

Ключевые слова: образовательное учреждение, управление персоналом, система менеджмента качества.
Keywords: educational institution, personnel management, quality management system.

В настоящее время - время интенсивного научно-технического прогресса для успешного развития любой страны все большее значе-

ние получает качество ее системы образования. Оно определяет уровень интеллектуального потенциала страны, ее конкурентоспособность на мировом рынке и требует постоянного соотнесения качественного уровня образования с достижениями в сфере науки и техники, то есть модернизации во всех ее аспектах.

Модернизация отечественного образования происходит на фоне интенсивных социально-экономических преобразований в стране. На фоне этого растет значимость развития системы менеджмента качества в управлении персоналом образовательного учреждения.

Мониторинг кадровой ситуации и динамики кадрового потенциала образовательных учреждений РФ, регулярно проводимый Министерством образования и науки, выявил следующие проблемы кадров:

1) недостаток кадров высшей квалификации, приводящий к снижению качества образовательного процесса;

2) неспособность существующей системы воспроизводства научно-педагогических кадров удовлетворить потребности образовательных учреждений в кадрах высшей квалификации;

3) низкая оплата труда работников образовательных учреждений в регионах приводит к падению престижа профессии преподавателя, негативно отражается на менталитете работников таких учреждений, что проявляется в так называемом «скрытом» оттоке кадров[1].

Рассмотренные проблемы имеют различную степень выраженности и по-разному решаются в образовательных учреждений нашей страны. Одним из главных прогрессивных направлений совершенствования системы управления персоналом образовательных учреждений является внедрение системы менеджмента качества, которая рассматривает персонал организации, работающей в сфере образования, как один из ключевых видов ресурсов. От работы персонала зависит не только сама система качества, но и эффективность образовательного процесса, работоспособность и благополучие образовательного учреждения в целом.

Управление персоналом является ключевым элементом системы качества. Персонал организации задействован во всех процессах: от самых простых, до самых сложных и трудоемких. Чем эффективнее работает система управления персоналом, тем эффективнее будет работать организация.

Система менеджмента качества рассматривает персонал организации как один из ключевых видов ресурсов. От работы персонала зависит не только сама система качества, но и эффективность, работоспособность и благополучие организации в целом. Управление персоналом является ключевым элементом системы качества. Персонал организа-

[1] Воронина О. А. Проблемы повышения качества образования //УрГПУ, Екатеринбург. 2012. С. 69.

ции задействован во всех процессах: от самых простых, до самых сложных и трудоемких. Чем эффективнее работает система управления персоналом, тем эффективнее будет работать организация.

Современная система управления качеством персонала базируется на стандартизации. Управление персоналом, с точки зрения стандарта ИСО 9001:2008, это процесс обеспечения организации качественным персоналом для достижения необходимых результатов и удовлетворенности потребителей. Этот процесс включает в себя множество задач по мотивации, развитию, обучению, кадровому учету, планированию, анализу и оценке персонала

Главное требование стандарта в отношении персонала заключается в том, чтобы каждый сотрудник, которому поручена та или иная работа, был компетентным, имел необходимое образование, подготовку, навыки и опыт для выполнения работы. На основании этого требования возникает ряд других взаимосвязанных требований.

В сфере образования в настоящее время введено множество федеральных государственных образовательных стандартов, однако они касаются в основном организационных аспектов образовательного процесса. Однако действенных инструментов развития системы менеджмента качества в управлении персоналом образовательного учреждения пока не выработано.

Управление персоналом образовательной организации должно включать:

- определение необходимой компетентности персонала;
- обеспечение подготовки и обучения персонала;
- оценку результативности предпринятых мер по обучению и подготовке сотрудников;
- информирование и вовлечение персонала в достижение целей в области качества;
- реализацию мероприятий по повышению квалификации, обмену опыта между сотрудниками.

Основной проблемой управления персоналом в современных образовательных учреждениях России является недостаточно эффективная система менеджмента его качества, а во многих регионах - ее отсутствие. Особенно остро стоит проблема необъективной оценки качества персонала, то есть его деятельность оценивают с точки зрения соответствия проводимых им учебных занятий федеральным образовательным стандартам, при этом чаще всего не берутся во внимание личные качества педагога, не оценивается глубина разработанности занятий с точки зрения творческого подхода. При этом на первом месте стоит реализация учебной программы в соответствующие сроки по соответствующим темам, и если педагог не укладывается в них, тратя много времени на разъяснение материала, - это оценивается негативно с точки зрения руководства образовательного учреждения. Субъектив-

ность подхода к системе менеджмента качества в образовательном учреждении сводит ее эффективность к минимуму.

Обращаясь к зарубежному опыту, успешно реализованному в крупных компаниях, к числу наиболее эффективных инструментов развития системы менеджмента качества в управлении персоналом применительно к образовательным учреждениям можно отнести организационное развитие и проведение изменений. Преимущество данных технологий состоит в том, что их использование способствует охвату сразу 2 целей - развитие персонала и проведение изменений, в том числе таких масштабных, как реорганизация и реинжиниринг бизнес-процессов, внедрение системы «тотального качества», реализация стратегий развития учреждения и др.[1]

При этом можно сказать, что наиболее комплексным инструментом из указанных является управление человеческими ресурсами в условиях TQM. На передний план в современных условиях деятельности образовательных учреждений при применении данного инструмента должна быть поставлена система мотивации и стимулирования персонала для повышения его заинтересованности в результатах труда.

Материальная мотивация для педагогов образовательных учреждений имеет огромное значение, однако в современных условиях это существенно ограничено (особенно на местном уровне) недостатком бюджетных средств. Поэтому в кризисных условиях образовательным учреждениям необходимо уделять повышенное внимание нематериальной мотивации, в частности реализовать социальные приемы, такие как размещение информации о преподавателях на досках почёта, выдача грамот по результатам внутренних конкурсов профессионального мастерства, участие в совместном принятии решений наиболее квалифицированных сотрудников с руководством учреждения, информация о призерах местных и региональных конкурсах педагогов на сайте учреждения и информационном портале управления образования и т.д. Это позволит повысить интерес к труду педагогов и не требует дополнительных издержек.

Таким образом, значение применения современных инструментов развития системы менеджмента качества в управлении персоналом образовательного учреждения имеет на сегодняшний день огромное значение, поскольку от комплексности подхода к данной системе со стороны учреждения зависит эффективность образовательного процесса.

[1] Скок С.П. Построение системы нематериального стимулирования // Вестник Омского университета. 2014. С. 38.

Губин К. Ю., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Гурина М.А., к.э.н., доц.

Gubin K.Y., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Gurina M. A., PhD in Economics,
Associate Professor

Пути совершенствования управления персоналом в системе государственной гражданской службы Липецкой области

Ways of improving the personnel management in the civil service of the Lipetsk region

Аннотация

В статье раскрываются перспективные направления развития системы управления и кадровой работы государственной гражданской службы Липецкого региона.

Abstract

The article deals with the development perspective directions of the personnel management system and personnel work of the Lipetsk region state civil service.

Ключевые слова: система управления персоналом, государственная гражданская служба, кадровая работа.

Keywords: the system of personnel management, civil service, personnel work.

В современных условиях возникает необходимость становления и развития системы управления персоналом, основанной на решении проблем, обусловленных повышением требований к качеству кадрового обеспечения государственных органов; кардинальными изменениями организации труда и признании необходимости положительной мотивации персонала в органах государственной власти Липецкой области.

К перспективным планам в области управления персоналом управления государственной службы и кадровой работы следует отнести:

1. Обеспечение реализации кадровой политики администрации области и государственной программы «Эффективное государственное управление и развитие муниципальной службы в Липецкой области».
2. Формирование кадрового резерва на конкурсной основе, организация работы с кадровым резервом и его эффективное использование.

3. Сопровождение Интернет-сайта Федерального портала управленческих кадров.

4. Организация и проведение мероприятий по формированию и подготовке резерва управленческих кадров Липецкой области.

5. Проведение семинарских занятий с работниками кадровых служб исполнительных органов государственной власти области по вопросам организации гражданской службы и кадровой работы.

6. Разработка информационно-методических материалов, рекомендаций и пособий для кадровых служб исполнительных органов государственной власти области по вопросам государственной службы и кадровой работы.

7. Организация и проведение служебных проверок по соблюдению гражданскими служащими администрации области и исполнительных органов государственной власти области основных обязанностей, ограничений и запретов, связанных с гражданской службой, требований о предотвращении или урегулировании конфликта интересов, требований к служебному поведению, установленных Федеральными законами от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе», от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» и другими нормативными правовыми актами.

8. Обеспечение деятельности и участие в установленном порядке в работе комиссий: аттестационных, конкурсных, по наградам, по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликтов интересов, по определению стажа государственной службы гражданских служащих, по формированию и подготовке резерва управленческих кадров.

9. Организация профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных гражданских служащих.

10. Мониторинг деятельности исполнительных органов государственной власти области по вопросам государственной гражданской службы, кадровой и наградной работы.

Неотъемлемая составляющая эффективного государственного управления – профессиональные кадры, которые являются преимуществом государства, способного быстро принимать эффективные решения в условиях международной конкуренции.

Любая государственная функция может исполняться качественно при условии привлечения специалистов, в максимальной степени обладающих компетенциями, необходимыми для ее реализации, и мотивацией к получению позитивного результата.

В этой связи сохранение и развитие талантов – цель, ради которой должны выстраиваться все механизмы прохождения государственной службы. Необходимо находить, отбирать, развивать и сохранять компетентные кадры в системе государственного управления.

Реформа системы государственной службы Российской Федерации осуществляется по решению Президента Российской Федерации с 2001 года. Актуальность задачи по совершенствованию кадровых технологий, направленных на развитие человеческого капитала государственной гражданской службы, также отмечена в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

Учитывая всю сложность введения новых инструментов управления кадровым составом, необходимо строить работу по трем направлениям.

1. Нормативное правовое регулирование вопросов прохождения государственной службы. На современном этапе назрела необходимость корректировки ряда положений Федерального закона от 27 февраля 2005 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе», например, в части квалификационных требований, предъявляемых к гражданским служащим, конкурса на замещение вакантной должности, аттестации, классных чинов, обучения.

2. Методическое содействие кадровым службам. Насколько ясно будет понимание того, как эффективно принять законодательство, настолько возрастает шанс, что те или иные технологии действительно заработают. Одновременно необходимо помнить, что законодательство – это общая рамка, а рекомендации, как оно должно быть соблюдено в ходе применения тех или иных кадровых технологий, должны быть в соответствующих методических документах.

3. Обучение специалистов кадровых служб новым технологиям управления персоналом. Кадровые службы на современном этапе становятся проводниками тех актуальных задач, которые стоят перед гражданской службой. Именно от роли кадровой службы зависит то, насколько эффективно будет выстроена практическая работа с кадрами в конкретном государственном органе.

Совершенствование управление персоналом в системе государственной гражданской службы на современном этапе должно включать в себя 7 направлений.

1. Внедрение современных принципов организации государственной службы, предусматривающее:

- совершенствование организационной структуры государственных органов, включая структуру кадровой службы;
- нормирование численности государственных органов, установление обоснованной численности кадровых служб;
- более четкую и определенную по содержанию взаимосвязь видов государственной службы (в настоящее время можно говорить скорее об их дисбалансе).

2. Формирование новой детализированной системы квалификационных требований, включающей:

2.1 Базовые квалификационные требования, которые устанавливаются к уровню образования; базовым знаниям, навыкам и умениям; профессиональным качествам.

К базовым знаниям, навыкам и умениям предлагается отнести:

– знание основ Конституции Российской Федерации, законодательства о гражданской службе и антикоррупционного законодательства;

– знание государственного языка – русского языка (грамотная устная и письменная речь);

– знания и навыки в области информационно-коммуникационных технологий;

– знания и навыки в области делопроизводства и документооборота;

– знания, навыки и умения, связанные с профессиональной спецификой исполняемых должностных обязанностей.

2.2 Функциональные квалификационные требования, которые предполагается устанавливать к: а) специальностям (направлениям подготовки) профессионального образования; б) стажу (опыту) работы (службы) по специальности, направлению подготовки, в том числе стажу гражданской службы (стажу государственной службы иных видов, продолжительности периодов замещения государственных должностей Российской Федерации, государственных должностей субъектов Российской Федерации); в) профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей по соответствующим специализациям в рамках направлений деятельности.

Совершенно очевидно, что профессиональный специалист – это человек, обладающий достаточной теоретической подготовкой по предмету своей деятельности. Компетентностный подход, заключающийся в определении и оценке профессиональных качеств, как один из наиболее эффективных подходов, получил в настоящее время широкое распространение в организациях различных форм собственности, и его применение на гражданской службе будет способствовать ее ориентации на интересы экономики и общества, повышению эффективности кадрового состава гражданской службы.

3. Изменение механизма отбора на гражданскую службу.

В настоящее время государственные органы слабо занимаются вопросами привлечения на гражданскую службу. Такие функции прямо не прописаны в Федеральном законе, поэтому и не реализуются.

В целях организации работы кадровых служб государственных органов, основанной на новом подходе, Минтрудом России осуществляется разработка справочника квалификационных требований к должностям гражданской службы, включающего направления деятельности государственных органов, которые отражают отраслевую специфику и на основании которых формулируются функциональные квалифика-

ционные требования. Данный подход согласуется со структурой и тематикой направлений подготовки (специальностей), обучение по которым осуществляется в организациях высшего образования.

Ясность и прозрачность квалификационных требований позволит профессионалам быстрее найти себя в сфере государственного управления, а также муниципального самоуправления, на сферу которого данный подход также будет распространен. Широкий доступ граждан к информации о квалификационных требованиях обеспечит возможность формирования у них реального понимания потенциальных возможностей для замещения должностей гражданской службы и возможностей самореализации на благо страны и общества.

Мощным импульсом для привлечения на гражданскую службу квалифицированных кадров может стать создание государственного кадрового агентства – Единого центра по поиску, привлечению, отбору, профессиональной ориентации и оценке кадров на гражданской службе.

4. Новым подходом к повышению эффективности кадрового состава государственных органов является комплексная оценка гражданских служащих, которая должна связать все важнейшие звенья кадровой работы, начиная с отбора и поступления на гражданскую службу, определять возможность продвижения по должностям, быть основой индивидуальных планов профессионального развития, влиять на материальное стимулирование гражданских служащих. Для этого оценка должна осуществляться постоянно, а не один раз в три года, да и то формально. Оценка на гражданской службе, кроме контролирующего значения, приобретает значение фактора, стимулирующего профессиональное развитие и мотивацию гражданских служащих.

В этой связи оценка должна носить комплексный многофакторный характер и включать следующие элементы: а) оценку соответствия квалификационным требованиям; б) оценку профессиональных и личностных качеств; в) оценку результативности профессиональной служебной деятельности; г) общественную оценку (для некоторых направлений деятельности государственных органов и функциональных специализаций).

Компетентность и профессионализм государственного управленческого аппарата, обеспечить которые возможно посредством непрерывного развития профессионального, личностного и творческого потенциала гражданских служащих в соответствии с актуальными социально-экономическими условиями.

5. В этой связи необходимы новые подходы к повышению профессионализма и компетентности гражданских служащих, их исполнительской оперативности и эффективности, которые состоят в выявлении и продвижении наиболее перспективных и талантливых специалистов и руководителей.

Мероприятия по непрерывному профессиональному развитию гражданских служащих должны осуществляться на системной основе и предусматривать:

– обучение по дополнительным профессиональным программам профессиональной переподготовки или повышения квалификации;

– проведение обучающих мероприятий (лекции, семинары, тренинги и другие), обеспечивающих оперативное обновление знаний, умений и навыков с учетом текущих изменений действующего законодательства;

– проведение мероприятий по обмену опытом (круглые столы, конференции, стажировки и другие);

– самообразование гражданских служащих, в том числе с использованием дистанционных программ обучения;

– обучение гражданских служащих, включенных в кадровый резерв, в том числе наставничество и дальнейшая работа с резервистами по стимулированию их должностного роста.

6. Важнейшим фактором обеспечения эффективной и добросовестной деятельности гражданских служащих в течение продолжительного периода времени является мотивация. Дальнейшее развитие кадровых технологий на гражданской службе, связано с развитием системы мотивации гражданских служащих, состоящей из материальных и моральных факторов.

Основные проблемы создания многофакторной системы мотивации гражданских служащих носят долговременный и комплексный характер и обусловлены отсутствием взаимосвязи материальной и нематериальной мотивации, слабым использованием мотивационных возможностей оплаты труда и преобладающим компенсационным характером государственных социальных гарантий.

7. Важным направлением развития института гражданской службы является внедрение антикоррупционных кадровых технологий. За последние годы в нашей стране произошел целый ряд позитивных изменений в части внедрения антикоррупционных механизмов для государственных служащих. Одновременно необходимо повышать уровень знаний антикоррупционного законодательства среди гражданских служащих.

Развитие механизмов открытости гражданской службы, позволяющих упростить взаимодействие граждан с государственными органами, обеспечить учет их мнений для совершенствования сферы предоставления государственных услуг, может быть осуществлено во взаимосвязи с изменениями системы формирования кадрового состава государственных органов. Для этого следует разработать и внедрить универсальные стандарты работы гражданских служащих, как представителей особой профессиональной сферы, такие, как стандарт «государственно-служебной культуры», предполагающий определение норм и правил по-

ведения гражданских служащих при исполнении своих должностных обязанностей, стандарты эффективных управленческих механизмов по управлению качеством предоставления государственных услуг.

Таким образом, основным вектором развития государственной службы на ближайшую перспективу должна быть модернизация кадровой службы, которой необходимо научиться работать по-новому, более современно – стать главным проводником кадровой политики и помимо формальных процедур осуществлять управление развитием и продвижением персонала, поиском и отбором лучших.

В результате реализации подобных мероприятий общество получит государственную службу нового качества – профессиональную по сферам ведения, быстро реагирующую на внешние изменения и отзывчивую к потребностям граждан. Будут достигнуты следующие главные результаты: повышено качество государственного управления и оказания государственных услуг; оптимизирована численность государственных служащих; повышено доверие граждан к системе государственного управления.

Долгушин А.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Уральский институт управления

Dolgushin A.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Urals Institute of Administration

История формирования правоохранительной службы в России

The history of the law enforcement agencies in Russia

Аннотация

В статье рассмотрены главные аспекты становления и развития правоохранительных органов, правовой основы и содержания их деятельности в дореволюционный и советский периоды Российского государства.

Abstract

The article discusses the main aspects of the formation and development of law enforcement, the legal framework and the content of their activities in the pre-revolutionary and Soviet periods of the Russian state.

Ключевые слова: закон о правоохранительной службе, правоохранительная служба

Keywords: the law on enforcement service, enforcement service.

Федеральным законом от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» (далее – закон № 58-ФЗ)[1] впервые в истории российского государства на законодательном уровне был выделен такой вид государственной службы как правоохранительная. Вместе с тем упомянутый институт, в том значении, какое в него вложено законом № 58-ФЗ, существовал задолго до его принятия. Полагаем необходимым выделить несколько периодов формирования правоохранительной службы, в частности дореволюционный, советский период и новейшее время. В каждом из этих периодов развитие правоохранительной службы определялось специфическими задачами государственного строительства, свойственными конкретному периоду. На рубеже VIII - IX веков произошло разложение родовой общины, власть оказывается в руках князя. От имени последнего отдельные элементы правоохранительной деятельности как то охрану подвластных им территорий, осуществление суда и наказание виновных, выполняли дружинники. При этом «материализация взаимоотношений между князем и дружинниками явилась основой возникновения системы вознаграждения за выполнение служебных обязанностей» - отмечает Н.Ф. Байкова[2]. Вплоть до XV века вопросами охраны и обеспечения правопорядка занимались органы государственного управления и каких-то специальных структур, создаваемых для ведения оперативно-розыскной, контрразведывательной, следственной деятельности, не существовало.

Возникновение на Руси централизованного государства, угроза ему извне, внутренние конфликты обусловили потребность в образовании специализированных правоохранительных органов. Одними из первых в этом ряду явились созданные при Иване Грозном - постоянный полицейский орган из числа губных старост, а также Разбойный приказ (1539 г.), выступавший в качестве центральной полицейской структуры, санкционировавшей приговоры нижестоящих губных органов. В это число включался и Земский приказ, наблюдавший за правопорядком в столице и ведущий преследование «лихих» людей. В основах деятельности перечисленных органов как правильно подчеркивает О.В. Мосин «были заложены формы проведения расследования, следствия и судебного производства»[3].

Структура правоохранительных органов и система управления ими существенно перестраиваются в период абсолютной монархии на Руси (со второй половины XVII в. до начала XX в.). Так, при Петре I

[1] Российская газета. 2003. 31 мая.

[2] См.: Байкова Н.Ф. Полицейские функции государства в дореволюционной России: монография. Уфа: УЮИ МВД России, 2011. С. 100.

[3] См.: Мосин О.В. Возникновение правоохранительных органов на Руси. Режим доступа. URL: http://www.samlib.ru/o/oleg_w_m/cdocumentsandsettingsolegmoidokumentyistorijaobrazowanijaprawoohranitelxnyhorganowrossijskojfertf.shtml

впервые в истории России сделана попытка учреждения регулярной полиции в качестве самостоятельного специально предназначенного для охраны общественного порядка и борьбы с преступностью органа. Первые специализированные следственные государственные учреждения России - «майорские» следственные канцелярии, также были созданы Петром I и находились в его личном подчинении. Законодательное оформление при Петре I следственный процесс получил в «Кратком изображении процессов или судебных тяжб» 1715 г., а задачи полиции определил Регламент главного магистрата (1721 г.). Именно в правление этого самодержца государственная служба впервые становится особым родом деятельности (знаменитая Табель о рангах 1722 года).

Завершение процесса создания регулярной полиции приходится на время правления Екатерины II. В ходе проведенной императрицей губернской реформы 1775 года вводятся должности городничего, на которого возлагается функция по охране «тишины и спокойствия»[1] в городе, а в крупных городах управление переходит к полицмейстерам. В уездах создается специальный полицейский аппарат - нижний земский суд, следивший за соблюдением порядка в уезде и осуществлявший следствие по общеуголовным преступлениям. В XIX веке правоохранительные органы масштабно перестраиваются. После отмены крепостного права в 1861 г., революционная обстановка в стране потребовала от властей решения ряда проблем правоохранительной службы. Результатом стало увеличение штата полицейских, повышение жалования им, отныне они принимаются в полицию по контракту[2], формируется полицейский резерв, на службу в полицию начинают принимать женщин[3] и т.д.

В советский период, новые органы власти создали «новые» правоохранительные органы, в частности Рабочую милицию (1917 г.), которая на профессиональной основе занималась охраной общественного порядка, а также проводила дознание и розыск. Продолжается работа по поиску наиболее эффективных форм осуществления правоохранительной деятельности. Так, на протяжении всего времени существования советского государства не переставала перестраиваться система органов государственной безопасности, изменялась их компетенция и т.д. Как пример, существование сначала органа государственной безопасности ГПУ, потом Особого совещания при НКВД. Ха-

---

[1] См.: Мухаметшин А.Ф. Организационные формы и правовое регулирование деятельности российской полиции по раскрытию и пресечению преступлений в XVIII в. // Юридический мир. 2012. № 8. С. 52 - 56.

[2] См.: Патрашко Е.Л. Государственная правоохранительная служба Российской Федерации: дис... канд.юрид. наук. М., 2005. С. 110.

[3] См.: Буянов И.В. История становления государственной службы в органах Внутренних дел на Руси //Административное право и процесс. 2011. № 11. С. 14.

рактерной особенностью деятельности всех советских органов государственной безопасности являлась возможность нарушения ими закона, применение необоснованных репрессий с гражданами в ходе осуществления ими правоохранительных функций, хотя конечно свои правоохранительные задачи они тоже решали.

Процессы, происходящие в дореволюционный период применительно к формированию правоохранительной службы России можно охарактеризовать как поиск оптимальных форм организации правоохранительной деятельности. При этом имело место постепенное «усложнение», расширение сферы ответственности правоохранительных структур. С распадом советского государства, идет образование новой системы правоохранительных органов, и полностью обновляется законодательство о государственной службе.

Принятый закон № 58-ФЗ закрепил необходимость разработки отдельного федерального закона о правоохранительной службе, который до настоящего времени не принят, хотя попытки его разработки уже делались[1]. То, что упомянутый закон до настоящего времени не принят, свидетельствует о продолжении поисков оптимальных форм организации правоохранительной деятельности в Российском государстве, происходившем на всем протяжении тысячелетней истории его существования.

Ученые затрудняются в определении органов, которые должны быть отнесены к правоохранительным и введения в них правоохранительной службы, продолжается и поиск критериев отграничивающих правоохранительную службу от иных видов государственной службы[2]. Таким образом, исторически формирование правоохранительной службы в российском государстве еще не завершено.

[1] Госдума рассмотрит законопроект «О правоохранительной службе в РФ» в рамках осенней сессии Режим доступа. URL: http:// www.publicverdict.ru/topics/news/5250707.html

[2] См.: Калинина Н.С. Правоохранительная служба как отдельный вид государственной службы Российской Федерации. Критерии правоохранительной службы // Российский следователь. 2007. № 10. С.23.

Дунская М.Э., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Подкутова С.Л., к.п.н., доц.

Dunskaya M.E., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Podkutova S.L., Ph.D in Pedagogics, Associate Professor

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ КОЛЛЕКТИВОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

THE DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE ACTIVITY OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS COLLECTIVES

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы организации эффективного управления персоналом на опыте Муниципального бюджетного образовательного учреждения Лицея № 66 (МБОУ Лицей № 66) г. Липецка.

Annotation

The article deals with the organization of an effective human resource management on the experience of the Municipal budgetary educational institution Lyceum №66 (lyceum №66) of Lipetsk.

Ключевые слова: образовательная организация; управление персоналом; обеспечение ресурсами; реализация принципов; производительность; мотивация.

Keywords: educational organization; personnel management; resource security; implementation of the principles; productivity; motivation.

Происходящие перемены в системе образования обусловлены объективной потребностью в изменениях, адекватных развитию общества и образовательной системы в целом. Требования к современному образованию и социальный заказ общества ставят образовательные организации перед необходимостью работать в режиме развития. Основным механизмом деятельности развивающейся образовательной организации является поиск и освоение инноваций, способствующих ее качественным изменениям.

Для успешного осуществления процесса модернизации система образования нуждается в специалистах, владеющих современными методами управления педагогическими коллективами, исследованиями и разработками, способными эффективно работать на рынке нововведений. В этой ситуации особенно важна профессиональная компетент-

ность, в основе которой лежит личностное и профессиональное развитие педагогов и управленцев. Процесс обновления образования организуется людьми. Следовательно, его проектирование, запуск и поддержка будут тем эффективней, в какой мере организаторы образовательной деятельности опираются на достижения науки и потребности общества. Любые преобразования в первую очередь связаны с людьми, в данном случае с группами людей, так называемыми педагогическими коллективами. Исследования показывают, что только в профессионально зрелом педагогическом коллективе, благодаря атмосфере сотрудничества и взаимопонимания, создаются условия для эффективной деятельности каждого из его членов, что способствует повышению качества предоставляемых образовательных услуг[1].

Управление персоналом является одним из важнейших направлений в стратегии современной образовательной организации, поскольку в современных условиях роль человека возрастает, и к его способностям, уровню знаний, и квалификации предъявляются все более высокие требования.

Управление персоналом в образовательной организации - это управленческая система особого типа, направленная на своевременное обеспечение организации персоналом и оптимальное его использование. В идеале управление персоналом - это создание организации, функционирующей по принципу сотрудничества, где оптимально совмещены стремление к индивидуальным, общеорганизационным и групповым целям.

Управление персоналом отвечает концепциям и методам, которые управляющему необходимо использовать при работе с персоналом. К основным методам управления персоналом относятся[2]:

1. Организационно-распорядительные методы - прямое воздействие, носящее директивный и обязательный характер. Эти методы основаны на дисциплине, ответственности, власти, принуждении.

2. Социально-психологические методы (мотивация, моральное поощрение, социальное планирование и т. п.).

3. Экономические методы - приемы и способы воздействия на исполнителей с помощью конкретного соизмерения затрат и результатов (зарплата, материальное стимулирование и т.д.).

Эффективность работы управленческого аппарата значительно повышается, когда руководство проявляет заботу о людях. Человеческий фактор должен постоянно учитываться в долговременных стратегиях развития любой организации, особенно образовательной.

---

[1]Горбунова Н.В. Внутришкольное управление: теории и опыты педагогических и управленческих инноваций. М. 2003.

[2]Галенко В.П. Управление персоналом и эффективность предприятий. СПб.: СпбУЭФ, 2004.

Установлено, что результаты труда во многом зависят от целого ряда факторов. Умение учитывать эти факторы и с их помощью целенаправленно воздействовать на отдельных работников поможет руководителю сформировать коллектив с едиными целями и задачами. Социологические исследования свидетельствуют о том, что если успех деятельности руководителя на 15 % зависит от его профессиональных знаний, то на 85 % - от умения моделировать и заглядывать вперед.

Наличие разнообразных форм и условий управления образовательной организацией есть, с одной стороны, свидетельство зрелости управляющей подсистемы учреждения, с другой - является дополнительным ресурсом её развития и повышения эффективности.

Рассмотрим политику управления персоналом на примере одной из образовательных организаций г. Липецка (МБОУ лицей № 66).

Управление персоналом лицея направлено на своевременное и качественное обеспечение ресурсами всех участков работы организации. Решение этой задачи предусматривает единый подход к управлению персоналом со стороны всего руководящего звена лицея. Единство подхода основывается на последовательной реализации следующих принципов[1]:

- принцип соответствия стратегии лицея;
- принцип взаимосвязи работ по управлению персоналом;
- принцип объективности оценки результативности и эффективности работы;
- принцип комплексного развития собственных кадров;
- принцип индивидуального подхода к развитию персонала;
- принцип избирательного и рационального подхода, проявляющегося в поддержке усилий наиболее приверженных и творческих сотрудников, в развитии потенциала сотрудников, обеспечивающих реализацию инноваций;
- принцип непрерывности в обучении и подготовке персонала;
- принцип уважения и доверия;
- принцип единства корпоративной культуры;
- принцип согласованности экономических и социальных интересов.

Основными формами, с помощью которых происходит включение педагогических работников в процесс управления образовательной организацией, являются следующие:

- участие учителей в формировании и развитии корпоративной культуры учреждения;
- делегирование сотрудникам полномочий при подготовке «событий» школьной жизни;
- работа педагогов во временных творческих группах;

[1]Поташник М.М. Управление качеством образования. М., 2000.

-включение педагогов в процесс самооценки учреждения;

- выстраивание «горизонтальной карьеры» учителя внутри образовательной организации;

- включение учителей в состав «резерва» на занятие руководящих должностей и направление их на обучение.

Одной из наиболее популярной формой включения учителей в управление образовательной организацией является принцип «делегирования полномочий и ответственности» от администрации отдельным учителям или их группам.

В рамках претворения принципа «делегирования полномочий» работникам представляется возможность определить и обозначить самим полномочия для всех участников процесса, заранее известна и степень их ответственности. При системном подходе к работе по включению учителей в управление организацией изначально определяются области, в которых подобное включение возможно и необходимо. Эти потенциальные сферы «управленческой» активности учителей должны быть известны не только членам администрации, но и объявлены всему педагогическому коллективу, для того чтобы каждый участник этого процесса мог оценить свои возможности по включению в эту работу и отчётливо понимал в ней свою роль.

К сожалению, в большинстве случаев такая практика носит эпизодический и фрагментарный характер и чаще обусловлена необходимостью подготовки некоторых «событий» школьной жизни, которые по ряду причин не могут быть подготовлены при непосредственном участии администрации. В этом случае они охотно делятся «полномочиями» со своими учителями, в реальности не предоставляя таковых. Однако даже такая практика является важной и служит формированию у учителей чувства сопричастности к общему делу, к работе лицея. С её помощью многие учителя совершенствуют свои организаторские навыки, открывая и реализуя имеющийся у них потенциал.

Еще одна достаточно распространенная форма управления персоналом - участие учителей в самооценке образовательной организации. Она имеет две главные цели: получение объективной информации о состоянии лицея и разработку системы прогнозируемых изменений, направленных на развитие и предупреждение негативных явлений в школьной образовательной среде.

Основными объектами самооценки являются процесс (основной, обеспечивающий или вспомогательный, управленческий) и результаты образовательной деятельности школы. Повторение самооценки в рамках годичных циклов позволяет проводить сравнительный анализ состояния организации и определять эффективность работы в выбранных по итогам предыдущего цикла «областях для улучшения». Систематическое проведение самооценки организации группами с участием педагогов обеспечивает положительную динамику оценки

деятельности учреждения и приводит к консолидации мнений членов педагогического коллектива о деятельности лицея в целом. В этом случае самооценка становится не просто одним из механизмов управления, но и значимым условием его развития.

Для систематической реализации принципов в управлении персоналом лицея выполняются следующие направления работ:

1. Планирование мероприятий по работе с персоналом

Планирование мероприятий по работе с персоналом разрабатывается на определенный период кадровой службой на основе потребности и запросов руководителей подразделений, служб. Форма плана принимается Административным советом. В структуру плана входят все приоритетные направления кадровой политики организации.

2. Поиск и отбор персонала (принципы отбора и оценки кандидатов)

Руководители подразделений определяют четкие требования к кандидатам на работу и критерии отбора. Отбор персонала подразделения производится на основе их квалификации и профессионального опыта с приоритетной оценкой их ценностных ориентации и личностного потенциала

3. Адаптация сотрудников. Это процесс вхождения нового работника в организацию, включающий усвоение работником норм и правил, по которым живет организация, вхождение в коллектив, принятие установленных норм взаимоотношений, овладение новым работником системой профессиональных знаний и навыков и эффективное их применение на практике.

4. Организация наставничества. Работникам, не имеющим достаточного опыта работы по специальности (менее 1 года), молодым специалистам (выпускникам высших и средних специальных учебных заведений) назначается наставник из числа опытных сотрудников. Наставник оказывает новому сотруднику необходимую помощь в решении производственных задач; оценивает вхождение в должность, проводит промежуточный контроль.

5. Оценка уровня квалификации персонала. К оценке уровня квалификации персонала привлекаются руководители служб и подразделений в качестве экспертов. Оценка осуществляется по специально разработанным методикам. Результатом оценки является решение о соответствии работника занимаемой им должности и индивидуальная программа развития работника на конкретный срок. Индивидуальная программа работника согласовывается с руководителем службы или подразделения и утверждается директором. Оценка уровня квалификации персонала служит инструментом стимулирования профессионального и должностного развития персонала и носит плановый характер.

6. Организация обучения и развития сотрудников. Организацией и координацией процесса обучения и развития сотрудников занимают-

ся ответственные члены администрации. Обучение работников прогимназии осуществляется на основании потребности в обучении представленных в заявках руководителей служб и подразделений лицея и по результатам оценки уровня квалификации персонала. Обучение работников лицея носит плановый характер.

7. Формирование кадрового резерва.

Вышеизложенный подход к управлению персоналом лицея № 66 даёт ощутимые результаты. Сегодняшний кадровый состав лицея выглядит следующим образом[1]:

- 55% учителей имеет высшую квалификационную категорию;
- 2 педагога имеют звание "Заслуженный учитель РФ";
- 13 – награждены нагрудным знаком "Почетный работник общего образования РФ";
- 10 – отличник народного просвещения;
- 5 – награждены Почетной грамотой МО РФ;
- 2 педагога являются лауреатами премии имени К.А. Москаленко;
- 2 - лауреатами премии имени С.А. Шмакова;
- директор лицея награждена Почетным знаком "За заслуги перед городом Липецком";
- 6 учителей являются победителями приоритетного национального проекта "Образование";
- 81% педагогов лицея прошли различные курсы по переподготовке и повышению квалификации педагогических кадров.

Таким образом, мы видим, что управление персоналом - это сложный и многогранный процесс, требующий знаний и навыков, и занимает ведущее место в системе управления предприятием. Сегодня само отношение к управлению персоналом существенно изменилось. Производительность, мотивация и творческий потенциал персонала являются важнейшими конкурентными преимуществами, которые во многом определяют успех стратегии, направленной на эффективность любой организации.

Еще в древности философы говорили о том, что «искусство управления людьми - самое трудное и высокое из всех искусств»[2]. Эта истина справедлива была во все времена и актуальна в настоящее время для системы образования.

[1]Самоанализ деятельности учреждения МБОУ Лицей № 66 г. Липецка http://liceum66.ru

[2]Третьяков П.И. «Оперативное управление качеством образования в школе». М., 2004.

Кучеренко А.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Щукина Т. В., д.ю.н., доц.

Kucherenko A.V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Schukina T.V., Dr. in Law., Associate Professor

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ПОЛИТИКО-ПРАВОВОЕ ЯВЛЕНИЕ

PUBLIC ADMINISTRATION AS POLITICAL AND LEGAL PHENOMENON

Аннотация

В данной статье рассмотрено государственное управление как целостная сфера деятельности государственной власти и как один из механизмов взаимодействия государства и общества.

Abstract

In this article public administration are discussed as an integral sphere of activity of the government and as one of the mechanisms of the interaction between the state and society.

Ключевые слова: государственное управление; механизмы и система государственного управления; государственные структуры; взаимосвязь государства и личности.
Keywords: public administration; mechanisms and system of public administration; government institutions; interrelation of the state and personality.

Идея государственного управления является одной из наиболее важных и перспективных в современной политике российского государства. Как публичное явление государственное управление возникает и развивается в управленческой сфере, образовывая одну из значительных составляющих социального управления, которое нуждается в особых механизмах его реализации.

В любом современном обществе требуется управление с помощью системы управленческих институтов, организационно оформленных в виде общественных или государственных органов управления. Прежде чем понять, что же такое государственное управление нужно охарактеризовать сущность самого процесса управления. Очень часто мы используем это понятие в разных аспектах, в разных направлениях. Управлять можно государством, обществом, различными процессами. На наш взгляд, важным свойством управления являет воздействие.

В науке управление рассматривается как воздействие одного субъекта на объект. Однако, не каждое воздействие является управ-

лением, поэтому наличие управления подразумевает под собой целеполагание. В любом случае должна быть цель, форма в какой осуществляется управление (идея, программа) и сам человек. Обязательным элементом в управлении в целом является ожидание результата, именно, от эффективности воздействия зависит желаемый результат.

Ни одна сфера жизнедеятельности общества не может остаться без управления. Если же это происходит, то результатом становится беспорядочность развития той или иной системы. Это заключается в том, что деятельность различных объектов ведется самостоятельно, и во избежание негативных последствий применяется такая функция управления как способность организовывать, собирать элементы в определенную стратегию и добиваться нужных результатов.

Рассматривая понятие «управление» следует отметить, что оно применяется и в других науках (социологической, психологической и т.д.), а понятие «государственное управление» – только в юридической. Особенность государственного управления основывается на законе, на конституции. Отметим, что в конституции РФ данное понятие не закреплено. До сих пор с точки зрения законодательства понятие «государственное управление» четко не регламентировано. Собственно и сам термин включает в себя вариативное количество элементов: создание институтов гражданского общества, институтов муниципального образования – это все элементы государственного управления.

Следует отметить, что система государственного управления – это, прежде всего, часть социального управления, которое напрямую связано с практическим разрешением вопросов, затрагивающих интересы всего общества в целом. Механизм государственного управления требует взаимной связи между государством и личностью. Оно охватывает все государство, широкий круг взаимоотношений человека и государственных структур, т.е. государственное управление относится не только к чиновникам, но и ко всем гражданам (например, обращение, жалоба, заявление гражданина в органы государственной власти). Поэтому, важно выстроить связь процесса взаимодействия государственного аппарата и общества, иначе не будут соблюдаться законы, следовательно, не будет и эффективного управления.

Государственное управление как область исследований появилась в нашей стране сравнительно недавно – в начале 90-х гг. XX века. Можно утверждать, что теоретические основы науки подвержены развитию и имеют непосредственную зависимость от состояния и развития политических и социально-экономических отношений.

Как уже отмечалось выше, отсутствует общепринятое и общепризнанное понятие «государственное управление». Это обусловлено различными подходами к его определению. Современная наука определяет государственное управление как деятельность государства (органов государственной власти), направленную на создание усло-

вий для наиболее полной реализации функций государства, основных прав и свобод граждан, согласование различных групп интересов в обществе и между государством и обществом, обеспечение общественного развития соответствующими ресурсами [1].

По мнению Г.В. Атаманчука, сущность государственного управления проявляется в его необходимости, общественной обусловленности и целевой направленности. В широком смысловом значении государственное управление рассматривается как целостная сфера деятельности государственной власти, всех её ветвей, органов, должностных лиц, т.е. как реализация государственной власти во всех её формах и методах. В рамках данного подхода также профессор Г.В. Атаманчук объясняет государственное управление как практическое, организующее и регулирующее воздействие государства (через систему своих структур) на общественную и частную жизнедеятельность людей в целях её упорядочения, сохранения или преобразования, опирающееся на властную силу [2].

В современной науке в узком и специальном значении термин «государственное управление» характеризует собственно управленческую деятельность государственных органов и должностных лиц, т.е. сферу деятельности исполнительной власти. Это практическая деятельность Президента РФ, Правительства РФ, федеральных министерств и служб, органов исполнительной власти субъектов РФ. Все управленческие органы специально созданы для осуществления управленческой деятельности и являются основными субъектами государственного управления. В качестве субъектов управления можно так же выделить организации, не относящиеся к органам исполнительной власти, которым делегированы соответствующие полномочия принуждающего характера – это суды общей юрисдикции, мировые судьи, общественные объединения и другие субъекты, уполномоченные государством применять меры контроля, а также выполнять важные государственно-управленческие функции.

Понимание специфики государственного управления невозможно без определения его целей. В административной науке существует несколько классификаций целей государственного управления. Наиболее распространенной является классификация в зависимости от содержания управленческой деятельности:

1) социально-экономические цели, то есть упорядочение общественной жизни и удовлетворение публичных интересов, достижение

---

[1] Энциклопедический словарь государственного управления / [Сост.: Ю.П. Сурмин, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко и др.]/ Под ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинского, Ю.П. Сурмина. – М.: НАГУ, 2010. – С. 430.

[2] Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. Курс лекций. – М.: Омега-Л, 2004. – С. 38.

экономического благополучия, создание и поддержка определенных экономических отношений;

2) политические цели, то есть вовлечение в управление политических структур государства, поддержка политических процессов в государстве и обществе;

3) обеспечительные цели, то есть обеспечение прав и свобод человека и гражданина, обеспечение законности в обществе, общественного порядка и т. д.;

4) организационно-правовые цели, то есть формирование правовой системы, которая способна реализовать основные функции государства и решить его задачи с помощью механизма правового государства [1].

В итоге, к определению понятия «государственное управление» можно подходить с разных точек зрения, а при его анализе выделить ряд свойственных ему особенностей.

Органы государственного управления в своей деятельности правомочны принимать подзаконные нормативные акты, следовательно, государственное управление в своей деятельности направлено на гарантированное выполнение законов. Они также в своем ведении управлением используют и распоряжаются фактической государственной силой (правовой, идеологической, экономической и т.д.). Государственное управление в своей деятельности функционирует беспрерывно и постоянно и осуществляется путем объединения, регулирования, координации и контроля, а так же применяет властно-принудительные государственные меры.

В России государственная власть в соответствии с демократическими принципами разделяется на законодательную, исполнительную и судебную. Поэтому, в рамках государственного управления можно рассматривать деятельность не только исполнительных органов, а всех институтов власти. По нашему мнению, государственное управление не стоит ограничивать непосредственной реализацией законов и иных нормативных правовых актов исполнительными органами, так как функции законодательных и судебных органов также являются элементами системы государственного управления.

Таким образом, автором представляется определение государственного управления – это целенаправленное функционирование органов исполнительной власти, по реализации возложенных на них полномочий в сфере законодательной, исполнительной и судебной власти, а также оно является политико-управленческой функцией современного государства. Без эффективной государственной политики государство бу-

[1] Понятие и сущность государственного управления [Электронный ресурс]. Режим доступа – URL: http://yurist-online.com/uslugi/yuristam/literatura/admin_pravo/055.php (дата обращения: 09.01.2015).

дет развиваться по пути стагнации, поэтому чтобы не допустить негативных явлений в функционировании и жизни государства, следует использовать рациональное государственное управление, которое образует процесс реализации политических установок с использованием всех формальных и неформальных институтов государства.

Литвинова С.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Гурина М.А. , к.э.н., доц.

Litvinova S.S., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Gurina M.A., PhD in Economics, Associate Professor

ПАБЛИК РИЛЕЙШИНЗ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ: СОДЕРЖАНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

PUBLIC RELATIONS IN THE ACTIVITY OF TAX SERVICE: THE CONTENT AND DIRECTION OF DEVELOPMENT

Аннотация

В статье раскрывается роль и влияние общественного мнения на деятельность налоговой службы, а также особенности и направления развития PR в этой сфере.

Abstract

The article analyzes the role and influence of public opinion on activity of the tax service, as well as the features and direction of the development of PR in this field.

Ключевые слова: налоговая культура, налоговая служба, общественное мнение, связи с общественностью.
Key words: tax culture, tax service, public opinion, public relations.

Управленческая деятельность имеет структуру, которая включает в себя в качестве основных компонентов субъект и объект управления. Рассматривая систему взаимодействия «общество – власть» можно выделить общественное мнение в качестве субъекта управления по отношению к органам власти, которые также буду являться субъектами при условии, что оно является полноценным социальным институтом.

Основной целью анализа общественного мнения в современном обществе является обеспечение постоянного контроля за состоянием и динамикой социально-экономических процессов. Общественное мнение, представляя собой совокупность свободно выраженных суждений, позиций и взглядов, позволяет охарактеризовать органы управления через сознание и волю людей. Оно позволяет соотнести и соизмерить уровень и результаты управления с потребностями и ожиданиями людей. Несмотря на субъективный характер общественного мнения, оно обладает вполне объективными параметрами оценки эффективности управления. Поскольку система управления является центром аккумулирования социальных потребностей в производстве особого рода услуг и их инструментом удовлетворения, она вынуждена реагировать на проявление социальных интересов и выдвигаемых требований со стороны общества.

Дуализм общественного мнения проявляется в специфическом проявлении общественного сознания и, одновременно, в состоянии массового сознания. То есть общественное мнение может представлять собой проявление концентрированного сознания некоего коллективного субъекта, отражать не столько действительность, а сколько характер отношения к ней людей и обладать регулятивным потенциалом. В том случае, когда общественное мнение достигает единства большинства, оно приобретает права регулятора поведения людей и может направлять активность коллективного субъекта. Мнение меньшинства не обладает таким регулятивным потенциалом. Поскольку присутствует такая зависимость, то возможно изучение степени единства общественного мнения и определение степени его регулятивности.

Значительная роль общественного мнения в жизни общества, её влияние на характер общественных процессов и систему управления обуславливает необходимость его изучения с целью оптимизации управления и решения социальных проблем. В зависимости от свойств, структуры и функций общественного мнения формируются различные способы его изучения. Характеристики общественного мнения имеют качественно-количественную природу и могут быть измерены. Содержание этих характеристик связано, во-первых, с результатами формирования общественного мнения, во –вторых, дают возможность судить о степени влияния на социальную действительность, поведение людей, их деятельность.

Исследование общественного мнения о работе налоговых служб и содержание взаимодействия этих служб с обществом как важнейших государственных структур является особым предметом исследования в социальных науках. Особое место в работе налоговых органов в этом контексте выполняют службы связей с общественностью. Содержание их работы раскрывается, прежде всего, в информационно-коммуникационном характере работы, заключающей в себе обмен

информацией в процессе взаимодействия налоговых служб и общественности для установления и поддержания отношений взаимопонимания и доброжелательности. Таким образом, формируются информационно-коммуникационные модели, отражающие двусторонний цикл и непрерывных характер общения с общественностью.

Отсутствие или слабое развитие паблик рилейшинз в управлении налоговыми отношениями ведет к административно-командному характеру принятия политических решений и снижению эффективности работы всей налоговой системы. В то время как наличие соответствующих знаний и умений в области управления общественными отношениями способствует формированию бюрократии, обладающей высокой степенью адаптивности. Государственная власть, используя службы PR , получает возможность полного использования информационных и коммуникативных потоков получения обратной связи, а также устойчивой, планомерной и репрезентативной деятельности управленческого процесса всей налоговой службы.

Под отношениями с общественностью мы понимаем такие двухсторонние взаимодействия и связи, которые возникают в процессе постоянного общения между совместно действующими организациями и разнообразными группами, целевыми аудиториями в условиях повседневной жизнедеятельности.

В этом случае установление двухстороннего общения осуществляется в рамках социальной ответственности и преследует цель:

- для организации – добиваться лояльного и доброжелательного отношения к налоговым органам со стороны общественности посредством проведения разъяснительной работы о своей работе;

- для общественности – добиваться полной информированности о работе налоговых структур, относящейся к общественной деятельности.

Это и составляет одну из главных сложностей работы сотрудников службы PR, так как обеспечение устойчивого положения организации должно достигаться с учетом соблюдения интересов общественности и на основе социального партнерства, согласия и спокойствия в обществе.

PR-деятельность является элементом системы социального управления и включает следующие ориентиры:

1. Создание атмосферы доверия и доброжелательности к деятельности налоговых органов со стороны общественности. Достижение этого ориентира обеспечивается за счет проведения информационных мероприятий, направленных на разъяснение того, что необходимо знать сфере налогообложения.

2. Укрепление положительно имиджа налоговых служб. Имидж определяет установки и поведенческие доминанты людей в отношении налоговых структур.

3. Разделение общественных ценностей налоговыми организациями, осознание социальной ответственности перед обществом. Раци-

ональное выполнение государственных услуг не должно являться самоцелью. Удовлетворенность общественности, забота о его благоприятном отношении к деятельности органов должно стать основной проведения налоговой политики государства.

В этих условиях сущность деятельности PR будет состоять в том, чтобы удовлетворить интересы и ожидания общества с целью:

- обеспечения менеджмента налоговых структур информацией о состоянии общественного мнения для принятия адекватных управленческих решений;

- предвидение и прогнозирования изменений в обществе и общественном мнении для подготовки управленческих решений, направленных на перемены в налоговых структурах и налоговой деятельности.

Налоговые структуры оказывают значительное влияние на общественность, выдвигая различные требования, которые могут быть поддержаны населением или вызвать противодействия и защиту интересов с его стороны. Поэтому для завоевания и удержания благорасположения людей, репутации власти налоговые органы должны грамотно подходить к использованию такого инструмента социального воздействия как общественное мнение.

Общественное мнение независимо от сферы – духовно-идеологической, политической, социально-экономической, культурной и налогообложения – определяет её характер и процессы развития. Например, в духовно-идеологической сфере общественное мнение оказывает сильное влияние на процессы восприятия и передачи нравственных ценностей. Выполняя информационную функцию, общественное мнение является источником информации для идеологов и средством обратной связи между ними и общественностью.

Представляют интерес механизмы формирования массовых социальных оценок на основе таких духовных образований как стереотипы и традиции. На их основе общественное мнение в своей оценочной функции постоянное отбирает их духовной действительности то, что является полезным и важным и необходимо для удовлетворения интересов, обеспечения выживания и развития. Обеспечение данных процессов происходит за счет функций воспитания и социализации. Налоговая культура как часть идеологии живет именно в той среде, где формируются суждения и оценки общественности.

Культура налогообложения образуется в условиях воспроизводства и трансляции духовных ценностей и предполагает формирование общественного мнения, результатами функционирования которого могут быть:

- изменения в налоговой политике государства;

- изменения в деятельности налоговых структур;

- изменения в поведении людей в сфере налогообложения.

Неотъемлемым компонентом работы служб связей с общественностью является выявление массовых общественных оценок. Без исследования данного аспекта деятельности налоговых структур невозможна разработка и реализация механизмов информирования налогоплательщиков, оценка эффективности их функционирования.

Общественное мнение также выполняет важную функцию регулирования и консультирования снизу, что значительно снижает злоупотребления и произвольности в использовании власти со стороны работников налоговых служб. В условиях реализации демократических форм принятия решений, где центральной становится направленность коммуникаций органов власти и общественности на взаимопонимание в определении, планировании и осуществлении налоговой политики, данная критическая функция общественности является необходимой.

Высокий уровень готовности налоговых структур действовать в кризисных ситуациях обеспечивается знанием интересов и ориентацией на потребности общественности. В этих условиях деятельность PR направлена на формирование положительного имиджа налоговых службы действовать в кризисных и конфликтных ситуациях.

К основным видам деятельности по связям с общественностью в налоговой службе следует отнести мероприятия, направленные на:

1) улучшение контактов между людьми и службами;

2) улучшение взаимопонимания между налоговыми службами и физическими и юридическими лицами;

3) выявление и ликвидацию слухов или других источников непонимания в сфере налогообложения;

4) расширение сферы влияния службы средствами, адекватными поставленной цели и непротиворечащими социальной этике;

5) создание благоприятного климата, укрепление общественной значимости налоговых служб.

Одним из направлений современного этапа развития налоговой культуры является создание удобных и комфортных условий для налогоплательщиков во взаимодействии их с налоговыми органами в процессе исчисления и уплаты налоговых платежей. Положительные сдвиги в работе службы в первую очередь связаны с внедрением электронных сервисов.

Таким образом, восстановление общественных связей в данный момент становится актуальной проблемой общества, а, значит, большое значение приобретают новые методы, помощью которых пользуются общество, социальные институты, органы власти, стремясь обеспечить как гомеостазис общества, так и личностное равновесие, еще большую актуальность приобретают механизм и способы воздействия на общественное мнение в тех отраслях, где речь об этом ранее не возникала.

Павличенко В.Н., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Лесных Е.В., к.филол.н., доц.

Pavlichenko V.N., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Lesnykh E.V., PhD in Philology,
Associate Professor

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

INFORMATION SUPPORT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ORGANIZATION

Аннотация

В статье рассмотрена возрастающая роль грамотного использования информационных технологий в управлении персоналом.

Abstract

The article describes the increasing role of the intelligent use of information technology in personnel management.

Ключевые слова :информационное обеспечение**,** компьютерная база с целью сбора, обработки, поиска и предоставления информации, IP-телефония, менеджер, текстовые редакторы, факсимильная связь, электронная почта, автоматизированные рабочие места, телеконференций.

Keywords: provision of information, computer data base for the purpose of collecting, processing, retrieval and provision of information, IP-telephony, management, word processing, fax, e-mail, works tations, teleconferences.

Сейчас сильно возрастает роль информационных технологий. Мы уже не представляем жизни без компьютеров, Интернета, мультимедиа и многого другого.

Очевидно влияние информационных технологий на быт и деятельность человека. На одном носителе возможно накопление различных типов информации: фото, видео, анимации, текста, цвета, звука. Всё это обеспечивают цифровые и электронные технологии. Так же возможно хранение, всех видов информации художественной, технической, научной, справочной, управленческой, иллюстративной.

Для адаптации использования зарубежного опыта важным является управление государственной службой как организационным и правовым институтом. Опыт зарубежных стран показывает то, что органы власти главное внимание уделяют созданию специальных ор-

ганов управления государственной службой с целью координации и унификации регионального, общенационального и муниципального уровней службы, обмена кадрами между ними.

В зависимости от режима управления, руководитель опирается на различные виды информационных технологий. Что бы облегчить сложный ежедневный труд руководителя нужно предприятие перевести в сферу инженерных технологий решить задачи информатизация бизнес-процессов. В современном обществе невозможно управление сотрудниками без информационного обеспечения.

Современные технологии упрощают труд руководителя, освобождают большую часть ценнейшего времени от бесконечного анализа документации. В любой организации управленческая деятельность основывается на аккумулировании информации и на сборе новой информации. Работу менеджера можно рассматривать как определённую структуру формирования методов обработки информации.

Без грамотного использования информационных технологий невозможно успешное функционирование организации или предприятия.

Процесс передачи информации порой проходит через множество рук, что не исключает его задержку, а порой и искажение. При передаче информации от подчиненных к руководству она обобщается, а в обратном порядке, от руководителя к подчиненным – она конкретизируется. Основной акцент в процессе передачи информации делается на высокую скорость, да бы избежать искажений. Принимаемые решения во многом зависят от этого.

Работа менеджмента включает в себя использовании правдивой и своевременной информации, которую надо сохранить, обрабатывать и распространять с помощью современных технических средств.

Важной функцией процесса управления работниками является контроль за выполнением составленных решений.

Контроль можно рассматривать как информационный процесс получения, передачи, хранения и использования информации. Это позволяет представить ступенчатую систему управления как информационную.

Некоторые организационно-методических требований для информационного обеспечение в службе управления персоналом: рациональная интеграция обработки информации с меньшим повторением ее в информационной базе; возможность обработки информации при помощи компьютера.

Управление персоналом предполагает различные принимаемые, согласованные и реализуемые решения, которые направлены на достижение главного - хорошего функционирования организации. Интегрирование таких решений требует обязательного информационного обеспечения. Оно включает в себя оперативную информацию, нормативную, справочную, классификаторы техникой и экономической сфер и систему ведения документации.

Для результативной работы руководства персоналом необходимо соблюдать ряд требований по качественному составу информации. Среди них:

Комплексность – вся информация должна носить комплексный характер показывающий функционирование всех служб деятельности: экономической, технической, технологической, социальной и организационной.

Оперативность – одновременное поступление информации о прохождении процесса в управляемой системе и совпадать с моментом его завершения.

Систематичность – вся нужная информация должна поступать своевременно, систематично и быть непрерывной.

Достоверность – вся полученная информация должна быть точна.

Органы управления государственной службой в зарубежных странах многочисленнее и более структурированы, чем российские. Они неполитичные из-за этого сохраняют независимость от первых лиц государства, как и от политиков в целом в таких вопросах как назначение на должности государственной службы. Для современной России зарубежный опыт представляет научный и практический интерес.

Структурные подразделения уже не могут работать без персональных компьютеров. Но специальное программное обеспечение позволяет облегчить функционирования отделов труда и заработной платы, кадровых отделов, и т. д. Грамотная и продуманная организация работы с данными на персональных компьютерах является залогом успешной деятельности предприятия.

Общий массив данных организуется следующим образом составляющие его базы данных распределяются по определенным принципам, которые должны предусматривать общие правила описания, хранения и манипулирования информацией. Сбор информации в базе данных осуществляется в виде небольшого числа массивов, ориентация каждого из которых направлена на решение определенных задач. При этом в системе сохраняется непрерывная информационно - динамическая модель объекта управления.

Передача информации служит важнейшим и основным фактором нормальной работы предприятия. Особое значение и внимание получило обеспечение компании оперативными и достоверными сведениями. В большинстве компаний внутренняя информационная система получила функцию решения проблем организации технологического процесса. Это затронуло процессы обеспечения компаний общей информацией, которая поступает со специальных отделов по внутрифирменным каналам. При этом информация играет важную роль для обеспечения данными при принятия управленческих решений и является фактором, позволяющим обеспечить снижение издержек производства и повысить его эффективность.

Важную роль в принятии решений играет информация научно-технического характера. Этот резерв требует непрерывного пополнения для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности. Информация – это канва для создания предложений, докладов, отчетов, а также принятия необходимых решений. Менеджер к информации предъявляет определенные требования: своевременность поступления, четкость формулировок, краткость изложения.

Экономико-математические методы, новейшие разработки в мире компьютерных технологий создают новые возможности для выполнениях которых задач стоящих перед менеджерами. Часть рутинных обязанностей, связанных с документооборотом можно переложить на электронные средства информационного обеспечения, что освободит значительную часть драгоценного времени руководителя, которое можно грамотно использовать в решении ряда стратегически важных вопросов по управлению компанией.

Грамотная организация управлением социальными системами, их подсистемами и организациями предполагает воспроизводство, производство и применение разных видов информации таких как: производство информации в качестве изобретений, открытий, научных исследований; обобщение практического опыта в социально-политической, производственной, культурной жизни, образовании; сбор, оценка информации, необходимой для управления; аналитико-синтетическая трансформация информации (библиографическое описание, классификация аннотирование, реферирование, перевод); хранение и поиск информации; размножение и распространение информации, ее передача потребителю; контроль за эффективностью использования информации; применение информации.

В настоящее время из множества современных информационных технологий надо обратить внимание на системы управления базами данных, которые играют значимую роль в качественном информационном обеспечении управления. Это пакеты программ, предназначенных активизировать системный, интегрированный, гибкий подход к организации и доступу данных, в том числе и в масштабах всего ведомства.

Важная роль отводится автоматизации офисных операций в новейших информационных технологиях, используемые в качестве повышения эффективности и совершенствовании управленческой деятельности. Автоматизация интегрирует современные достижения использования микросхем и технологий производства, а также разработки в телекоммуникационной сфере. Среди самых распространенных технологий офисной автоматизации можно отметить электронную почту, текстовые редакторы, автоматизированные рабочие места, факсимильная связь и возможности проведения телемостов и телеконференций. Так, текстовый процессор, сокращает время, требовавшееся ранее для редактирования, распространения, копирования, распечатки текста. Об-

работка текстов процессором так же дает возможность подключатся не к одному, а нескольким дисплеям и принтерам, которые могут располагаться по всей организации, что позволяет сделать доступ к документам для всех сотрудников еще более доступным.

Одним из важнейших преимуществ электронной почты является экономии времени на звонках по телефону. Возможность направлять и тиражировать одно письмо по электронной почте для нескольких адресатов — это ещё один плюс.

Факсимильные аппараты позволяют использовать их в качестве фотокопировальных машин. Передача документов с их помощью позволяет отправить их в оригинальном виде и с наименьшими затратами, чем любым другим способом.

Автоматизированные рабочие места значительно упрощают объем утомительных, рутинных, и повторяющихся операций, тем самым освобождая работника, который занимается управленческой деятельностью, для более важных и неотложных дел.

Проведение телемостов и телеконференций при помощи телекоммуникационных технологий, таких, как и телефонные линии, многоканальная, микроволновая и спутниковая связь, позволяет обеспечить управленческий персонал возможностью личного общения на далёком расстоянии, а также экономит время и деньги. Они не имеют географически-пространственных ограничений.

В росте эффективности управленческой деятельности значительную роль играют системы поддержки принятия решений. Это компьютерно-информационная система, которая обеспечивает информацией работников высшего руководящего звена. Полученная информация используется для различного рода многогранного принятия не запланированных управленческих решений. Данная система способна оказать помощь руководителю и менеджеру в принятии нестандартных решений, упростит сотруднику разработку идей и моделей, а также построение сценариев, использовать в обороте множество различных данных. Применение данного программного обеспечения повышает уровень качества решений управления.

В современном обществе квалифицированное применение новых информационных технологий позволяет обеспечить экономичность, количественную и качественную эффективность, а также рентабельность управленческой деятельности. Качественная эффективность - это достижение наилучшего из всех возможных результатов управления. Количественная эффективность — это достижение наилучших конечных показателей, способствующих снижению инфляции и достижению более высокой производительности труда. Рентабельность позволяет приводить показатели в начале и в конце системы к наилучшему соотношению. Экономичность означает наименьшие затраты ресурсов для осуществления и принятия управленческого решения.

Возможны и недостатки применения современных информационных технологий. Среди них следует отметить необходимость в массовом изучении компьютерной грамоты среди управленческих кадров в сфере современных технологий. Руководитель и его менеджеры должны иметь глубокое понимание, что такое компьютеры, как он функционируют в соотношении с повседневными запросами и рабочими функциями. Современному управленцу обязательно надо оценивать различные случаи и возможности применения целого комплекса информационных технологий с целью улучшения работы предприятия и интересов организации в целом.

Панова А.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»
Научный руководитель – Костенькова Т.А., к.э.н., доц.

Panova A.S., undergraduate
Russia, Yelets State University I.A. Bunin
Scientific supervisor - Kostenkova T.A., PhD in Economics, Associate Professor

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

THE STRATEGIC MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMICAL DEVELOPMENT OF LOCAL EDUCATION

Аннотация

В работе проведен анализ действующей стратегии социально-экономического развития муниципального образования и разработаны направления ее корректировки. Они позволят реализовать миссию города – повысить качество жизни населения.

Abstract

The article gives a detailed analysis of the strategy of social and economic development of local education, and are worked out direction of its adjustment. They will help implement the city's mission is to improve the quality of life of the population.

Ключевые слова: стратегия; социально-экономическое развитие; муниципальное образование.
Keywords: strategy; socio-economic development; municipal education.

В настоящее время условия стратегического управления любой социально-экономической системой характеризуются повышенной динамичностью и сложностью окружения, поэтому не только разработка, но и реализация стратегии становятся все более важными.

Экономическая система может считаться эффективной только тогда, когда она способна в конкретных обстоятельствах обеспечить достижение базовых целей общества: высокого уровня и качества жизни населения, устойчивой динамики их развития.

Важнейшей функцией власти в формировании эффективной экономики является стратегическое целеполагание. Экономика не является полностью саморегулируемой системой, она нуждается в целенаправленных регулирующих воздействиях, отсюда появляется необходимость в стратегическом планировании.

Современная российская практика показывает, что все больше российских муниципальных образований вносят корректировки в свою деятельность, так как проведение стратегических изменений приводит к созданию условий, необходимых для осуществления выбранной стратегии. Изменения не являются самоцелью. Необходимость и степень корректировок зависят от того, насколько муниципальное образование готово к эффективному осуществлению стратегии.

В нашем исследовании на основе анализа разработанной Концепции долгосрочного планирования социально-экономического развития города Ельца Липецкой области и мониторинга неэффективных направлений предложена система корректировок в стратегический план муниципального образования, которые, на наш взгляд, позволят выйти на качественно новый уровень развития города.[1]

Проведенный анализ позволил выявить основные «болевые точки» в социально-экономическом развитии г. Ельца:

1. Экономические проблемы: низкие темпы структурных преобразований; большой износ основных фондов предприятий; низкие темпы внедрения инноваций в производственные процессы; низкая квалификация кадров, снижающая конкурентоспособность организаций в динамично развивающейся рыночной среде; закрытие либо замораживание ряда производств; недостаток финансовых и трудовых ресурсов для развития особых экономических зон; отток кадров из отраслей промышленности, связи, строительства в сферу торговли и общественного питания; недостаточное количество предприятий малого бизнеса в социально важных отраслях и пр.

2. Социальные проблемы: сокращение численности и старение населения, высокий уровень смертности; ухудшение здоровья граждан; высокая доля населения, находящегося за чертой бедности;

[1]Стратегический менеджмент : учеб.пособие / Ю. В. Бабанова. Челябинск :Челяб. гос. ун-т, 2007. 207 с.

несовершенная материально-техническая база сферы социальной защиты; устойчивая тенденция уменьшения численности населения, занятого в экономике города; неконкурентная заработная плата в социально важных отраслях.

3. Инфраструктурные проблемы: высокая степень износа инженерных сетей; недостаточные объемы финансирования благоустройства территории; монополия поставщиков междугородней и международной связи и пр.

4. Экологические проблемы: увеличение пыли и диоксида азота в воздухе; отсутствие автоматизированных систем контроля за выбросами загрязняющих веществ в атмосферу.

В то же время сильными сторонами развития города Ельца являются: его географически и экономически выгодное расположение, богатое историческое и культурное наследие, наличие природных запасов и плодородных черноземных земель, участие в создании особых экономических зон, наличие трудовых ресурсов, мощный промышленный потенциал и пр.

Стратегический план социально-экономического развития города Ельца Липецкой области на период до 2020 года представляет собой документ, основывающийся на перспективном целеполагании, нацеленный на достижение лучшего экономического и социального положения муниципального образования. Он содержит основные ориентиры для бизнеса, потенциальных инвесторов, власти и населения при принятии оперативных решений с учетом видения перспективы. Структура плана стандартна. Концептуальной идеей Стратегии является определение миссии города, в нашем случае - это «повышение благосостояния и качества жизни горожан».

Оценка стратегического плана развития города Ельца позволила выявить, что заложенные в нем цели не в полной мере опосредуют миссию муниципального образования. Кроме того, не все стратегические направления (задачи) находятся в прямой функциональной зависимости от стратегических целей. Так, развитие кадрового потенциала и улучшение демографической ситуации не является прямой задачей ни развития промышленности, ни развития особой экономической зоны регионального уровня туристско-рекреационного типа «Елец». То же можно сказать и о стратегическом направлении – развитие малого бизнеса.[1]

Более того, не все утвержденные в Стратегическом плане целевые программы являются средствами программной поддержки реализации стратегических целей: значительная их часть реализует миссию повышения благосостояния и качества жизни горожан. В то же время значительная часть муниципальных программ обеспечивала основную миссию развития г. Ельца в обход ее стратегическим направлениям.

[1]http://elets-adm.ru/

Таким образом, анализ структуры Стратегии развития г. Ельца позволил выделить ряд проблем:

- логические нарушения при определении функциональных зависимостей между стратегическими целями и задачами (направлениями);
- недостаточное финансовое обеспечение стратегических целей;
- реализация целевых программ, не обоснованных стратегическими задачами.

Кроме того, необходимо отметить отсутствие доступной информации о реализации достигнутых целей и задач по направлениям плана развития.

Очевидно, что постановка данных проблем требует решения путем корректировки Стратегического плана социально-экономического развития г. Ельца Липецкой области на период до 2020 г.

В целях повышения эффективности работы по реализации целей и задач Стратегического плана социально-экономического развития г. Ельца Липецкой области на период до 2020 г. администрация муниципального образования Постановлением от 06.08.2012 г. №2148 утвердила скорректированный Стратегический план социально-экономического развития г. Ельца на период до 2020 г.

Новая Стратегия социально-экономического развития города претерпела значительные изменения. Так, теперь она охватывает три долгосрочные цели:

1) создание условий для повышения качества жизни населения;
2) создание сбалансированной и конкурентоспособной экономики;
3) улучшение качества муниципального управления и повышение его эффективности.

При этом каждая цель подкреплена стратегическими задачами для ее реализации. Теперь в долгосрочной программе не указаны конкретные муниципальные целевые программы, а только обозначены направления поддержки реализации стратегического плана г. Ельца согласно целям.

Критический анализ скорректированной Стратегии позволил наметить ряд рекомендаций по ее улучшению:

- стратегию необходимо дополнить еще одной стратегической целью «Создание условий для охраны окружающей среды и природопользования», которая в настоящее время приобретает все большую актуальность ввиду возможности развития экологическихпроблем;
- стратегическую цель «Улучшение качества муниципального управления, повышение его эффективности» необходимо дополнить еще одной задачей «Повышение открытости, полноты и доступности информации о направлениях деятельности органов местного самоуправления».

Для более эффективной реализации политики муниципального управления в городе Ельце предлагаем усовершенствовать систему стратегического планирования развития по следующим направлениям:

- стратегический анализ должен включать помимо стандартной оценки внешней и внутренней среды муниципального образования конкурентный анализ и интегральную стратегическую оценку.

- процесс управления реализацией стратегии должен быть дополнен календарным и оперативным планированием, выполнением мероприятий стратегического плана, что ускорит выявление проблем развития муниципального образования.

Необходимо обратить внимание на то, что после корректировки стратегии планирования сам процесс планирования должен быть возвращен в начальную точку – этап стратегического анализа и разработки стратегии.

Реализация положений стратегии в среднесрочной и долгосрочной перспективе стабилизирует результаты.

Таким образом, предложенная скорректированная стратегия социально-экономического развития муниципального образования позволит в большей степени реализовать долгосрочную миссию города Ельца – повышение благосостояния и качества жизни горожан.

Путилин М.П., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы» при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Кремнева Е.А., к.ю.н., доц.

Putilin M.P., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Kremneva E.A., PhD Law, Associate Professor

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ «ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ»

THEORETICAL ANALYSIS OF MODERN APPROACHES TO THE CONCEPT OF A «FUNCTION OF GOVERNMENT»

Аннотация

В статье рассмотрены проблемные вопросы определения понятия «функция государственного управления».

Abstract

The article deals with the problematic issues of the definition of «State control function».

Ключевые слова: функция, государственное управление, административное право.

Keywords: function, public administration, administrative law.

В науке рассматриваются различные определения понятия «функция государства». Основные положения о функциях государства раскрыты в трудах по теории государства и права[1].

Рассматривая понятия «функция государства», как правило, исходят из следующих критериев: 1) юридическое понимание категории «функция»; 2) установление областей общественных отношений, которыми управляет государство; 3) выражение социально-классовой сущности государства; 4) раскрытие его назначения в обществе; 5) определение законодательной базы, на основе которой должна осуществляться деятельность государства.

Исходя из этого, функциями государства можно назвать законодательно регламентированные, основные направления деятельности государства, выражающие его сущность (цели) и социальное назначение в обществе. Функции государства - категории объективные. Их конкретная реализация воплощается в жизнь с учетом сложившихся на данном историческом этапе социальных и политических ситуаций[2].

Важным вопросом, на сегодняшний день, является вопрос о классификации функций государства, ее обосновании. В теории государства и права функции государства классифицируются по следующим признакам[3]:

1. В зависимости от направленности решаемых государством целей и задач (внутренние и внешние).

2. По продолжительности их существования и деятельности (постоянные и временные).

3. По важности и социальной значимости тех или иных направлений государственной деятельности (основные и неосновные).

4. По принципу разделения властей (законодательные, управленческие, правоохранительные, информационные).

5. В зависимости от социальной значимости (выражающие преимущественно интересы правящих классов, слоев или групп или представляющие, концентрирующие в себе интересы всего общества).

6. От сфер их приложения и осуществления, на основе отраслевого принципа (политические, идеологические, социальные, экономические).

7. От форм их реализации (правотворческие, правоохранительные, правоприменительные).

8. На основании территориального масштаба, в пределах которого они реализуются (федерации и субъектов федерации или, как в уни-

[1] Мелехин А.В. Теория государства и права: Учебное пособие. М.: МЭСИ, 2003. С. 50.
[2] Лапина М.А Реализация исполнительной власти в Российской Федерации: Научно-практическое пособие. Издательство «Института проблем риска». М., 2006. С. 24.
[3] Мелехин А.В. Теория государства и права: Учебное пособие. М.: МЭСИ, 2003. С. 51.

тарном государстве, осуществляемые на территории единого, лишь в административном плане делимого государства).

9. В зависимости от обусловленности «природой всякого общества» (функции государств эксплуататорских типов, функции государства демократического типа и функции, вытекающие из природы всякого общества - общесоциальные функции).

Общепризнанной классификацией функций государства является их классификация по отраслевому признаку. При таком подходе, как правило, выделяют пять функций государства: 1) экономическая (имеется в виду обеспечение нормального функционирования и развития экономики, в том числе посредством охраны существующих форм собственности, организация общественных работ, планирование производства, осуществление внешнеэкономических связей и др.); 2) политическая (обеспечение государственной и общественной безопасности, социального и национального согласия, подавление сопротивления противоборствующих социальных сил, охрана суверенитета государства от внешних посягательств и т.п.); 3) социальная (охрана прав и свобод населения, осуществление мер по удовлетворению социальных потребностей людей, поддержанию необходимого уровня жизни населения, обеспечению необходимых условий труда, его оплаты, быта и т.д.); 4) идеологическая (поддержка определенной, в том числе религиозной, идеологии, организация образования, поддержание науки, культуры и др.); 5) экологическая функция (охрана окружающей природной среды, рациональное использование природных ресурсов, обеспечение экологической безопасности)[1].

Государство в целом выступает субъектом государственного управления, а основу организационной структуры государственного управления составляют органы исполнительной власти[2]. Как следствие, функции государственного управления определяются целями и функциями государства, в свою очередь функции исполнительной власти определяются целями и функциями государственного управления.

Исследуя понятие «функции управления», следует подчеркнуть, что в науке управления отсутствует единое понятия функций, т.е. направлений деятельности[3]. Функция - широко распространенное слово, имеющее множество значений. Функция (лат. functio) - это исполнение, обязанность, круг деятельности, назначение, отображение, роль, совершение, соответствие. Данное понятие используется во всех областях знаний и во всех сферах деятельности. В социально-экономических си-

---

[1] Россинский Б.В., Старилов Ю.Н. Административное право: Учебник. - 4-е изд., пересмотр. и доп. М.: Норма, 2009. С. 43.

[2] Атаманчук Г.В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы): Учеб. пособие. М., 2000. С. 132.

[3] Ломакин С.С. Несостоятельность (банкротство) как специальный административно-правовой режим. Воронеж, НАУКА-ЮНИПРЕСС, 2015 С. 31.

стемах понятие «функция» также широко применяется к системе в целом, объекту и субъекту управления, отдельным подсистемам и видам деятельности.[1] По поводу соотношений понятий цели и функции весьма образно высказался Г.В. Атаманчук[2]: «Цели и функции государственного управления взаимообусловлены. Если первые отвечают на вопрос «что делать?», то вторые - «как делать?». А известно, что мало смысла сказать «что», когда не знаешь «как», и наоборот, немного проку в знании «как» при неведении относительно «что».

Таким образом, функции занимают особое место в системе управления и играют ключевую роль в ее формировании. Функция управления как возможная область формирования управляющего воздействия предполагает осуществление непрерывных взаимосвязанных между собой действий по выработке средств и методов воздействия и их реализации применительно к решению конкретной проблемы. Поэтому функция рассматривается как объективно необходимая область процесса управления, имеющего временную и пространственную определенность и конечный результат.

Терехов А.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Орловский филиал
Научный руководитель – Меркулов П.А., д.ю.н., доц.

Terekhov A.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Orel branch
Scientific supervisor - Merkulov P.A., Dr. in Law., Associate Professor

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

APPLICATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN TRAINING PUBLIC AND MUNICIPAL EMPLOYEES IN RUSSIA TO ENHANCE THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT

Аннотация

В статье рассмотрена возможность применения зарубежного опыта профессиональной подготовки государственных и муниципальных слу-

[1] Лапина М.А Реализация исполнительной власти в Российской Федерации: Научно-практическое пособие. Издательство «Института проблем риска». М., 2006. С. 26.
[2] Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. Курс лекций. М.: Омега-Л, 2004. С. 179.

жащих в российских условиях с целью повышения эффективности государственного и муниципального управления.

Abstract

The article explores how foreign experience in improving professional skills of public and municipal employees could be applied in russia for better public and municipal management.

Ключевые слова: государственное и муниципальное управление; эффективность управления; профессионализм государственных и муниципальных служащих; зарубежный опыт.

Keywords: public and municipal management, effectiveness of management, professional skills of public and municipal employees, foreign experience

Повышение эффективности государственного и муниципального управления является важнейшей стратегической задачей, от решения которой напрямую зависит будущее страны. Чем выше эффективность, тем выше политическая стабильность в обществе.

С этой целью на протяжении последних нескольких лет в работу органов государственной власти внедряются современные методики управления, ориентированные на повышение прозрачности, открытости деятельности государственных органов, на соответствие их функций общественным потребностям. В последнее десятилетие получила распространение систематическая оценка качества государственного и муниципального управления.

Все же на практике стремление к достижению эффективности продолжает сталкиваться с разного рода трудностями: кадровыми, экономическими, политическими и др. Надо сказать, что в условиях глобализации, данный круг проблем становится все шире, а, соответственно, растет количество задач, стоящих перед государством на пути повышения эффективности государственного и муниципального управления.[1]

К наиболее общим критериям оценки эффективности можно отнести качество законодательства, уровень коррупции, профессионализм кадров, политическую стабильность, конкурентоспособность государства на мировом рынке, степень удовлетворенности граждан деятельностью органов власти. Экономическое развитие государства – важнейший показатель эффективности государственного и муниципального управления. В ряде государств с целью формирования государственной политики в сфере конкурентоспособности национальной экономики используется исследование The IMD

[1]Андрианов В.Д. Бюрократия, коррупция и эффективность государственного управления: история и современность: Монография - М.: Волтерс Клувер, 2009.- 248с.

World Competitiveness Yearbook, проводимое ведущим в Европе Институтом менеджмента (Institute of Management Development). Исследование проводится по 4 критериям - состояние экономики, эффективность правительства, состояние деловой среды и инфраструктуры. По итогам 2015 года Россия ухудшила свой показатель на семь позиций, заняв 45 место из 61. Бесспорно, одна из причин этого кроется в не всегда эффективном функционировании государственной системы.

Одной из важнейших задач, стоящих перед государством на пути к достижению большей эффективности государственного и муниципального управления, является повышение профессионализма государственных и муниципальных служащих. Действенное функционирование органов власти возможно только за счет высококвалифицированного персонала. Поддержание на высоком уровне должной квалификации государственных и муниципальных служащих является одним из основных требований, закрепленных в федеральном законодательстве. Однако на практике данное требование в наибольшей степени связано с непосредственным стремлением самого служащего к самостоятельному повышению своего профессионального уровня. Вероятно, что подготовка квалифицированных государственных и муниципальных служащих должна осуществляться на основе специально разработанного федерального закона, однако он в Российской Федерации пока отсутствует.

Долгое время в России недооценивали и часто отрицательно относились к зарубежному опыту государственной службы в целом и к опыту профессиональной подготовки государственных и муниципальных служащих в частности. Сейчас применение мирового опыта в области повышения профессионализма кадров представляется не просто возможным, и даже необходимым.

Основную проблему подготовки кадров для государственной и муниципальной службы можно определить как отсутствие четкой взаимосвязи между аттестацией, оценкой квалификации должностных лиц и результатами, полученными в ходе прохождения обучения.

За рубежом система работы с кадрами ориентирована, прежде всего, на повышение качества подготовки государственных служащих. Многие страны имеют довольно четкую систему, за счет которой осуществляется подготовка кадров как для государственной, так и для муниципальной службы.[1]

В качестве примера можно привести Францию, в которой подготовка, переподготовка и повышение профессионализма кадров со-

[1] Павленко Н.Б. Зарубежный опыт государственной службы: Учебно-методическое пособие - Орел: Изд-во ОРАГС, 2007.- 116с.

стоят из нескольких составных элементов: университетская подготовка (получение фундаментальных теоретических знаний на базе университетов); подготовка, осуществляемая без отрыва от производства (обмен опытом, приобретение необходимых навыков при непосредственном исполнении служебных обязанностей); стажировка (прохождение практики как обучающимися в вузах, так и служащими, желающими получить новые знания); непрерывная подготовка (самостоятельная подготовка; учебные отпуска). При этом повышение квалификации государственных и муниципальных служащих организуется на протяжении всей их карьеры.

Мировой опыт говорит о том, что в основе эффективного функционирования государственной системы лежит принцип сочетания высоких норм вознаграждения и жесткого контроля. Например, в скандинавских странах основной формой такого контроля является общественный контроль, осуществляемый институтами гражданского общества. В азиатских странах – это довольно жесткие меры административного контроля. В то же время, государственная служба в зарубежных странах отличается довольно развитой системой социальной защищенности. В России пока ситуация складывается таким образом, что уровень вознаграждений остается низким и стимул к повышению профессионализма у кадров довольно слаб. Отсутствуют меры поощрения служащих, поддерживающих и повышающих свой профессионализм.[1]

Одной из важных задач является обеспечение мобильности кадров. В Китае впервые приступающие на должности государственные служащие проходят испытательный срок в течение одного года одновременно с курсом практической работы. Государственным служащим, зачисляемым в учреждения провинциального уровня или выше, необходим обязательный стаж не менее двух лет на более низких должностях. То же отличает и систему подготовки кадров в Германии, где предъявляются особенно жесткие требования к конкурсантам, чтобы исключить попадание в управленческий аппарат случайных людей. После окончания учебы стаж, необходимый для работы в более высоких должностях, должен составлять не менее шести лет в качестве руководителя среднего звена. В Германии, Японии, Великобритании подготовка кадров для государственной и муниципальной службы основывается, в первую очередь, на многочисленных стажировках в различных подразделениях органов власти. Бесспорно, это дает очень неплохой опыт будущим управленцам.

---

[1] Ефанова О.А. Профессионализм кадров органов исполнительной власти: уровень, мотивация к учебе, повышение квалификации. // Социология власти 2004. № 1. с. 116-130.

В целом весь процесс подготовки кадров для государственной и муниципальной службы в зарубежных странах можно охарактеризовать следующим образом: жесткий подход к отбору кандидатов, относительно небольшое число отбираемых, и самое главное – прерогатива практических навыков управления над теоретическими знаниями, развитие аналитического и стратегического мышления.

Серьёзные проблемы существуют и в области аттестации российских государственных и муниципальных служащих. Аттестация должна способствовать выявлению кадров, не соответствующих занимаемой должности[1]. Однако часто отмечается недостаток эффективности аттестации в связи с тем, что сложившаяся практика проведения оценки профессионализма кадров и существующая нормативная правовая база не всегда соответствуют современным требованиям. Откровенно говоря, в России карьера государственного и муниципального служащего мало зависит от проводимой аттестации, в то время как, например, в США служащий, который ее не прошел, безоговорочно будет уволен, в лучшем случае - понижен в должности.

В Китае аттестации проводятся ежегодно, при этом их результаты служат поводом для поощрений или взысканий, могут явиться мотивом к направлению работника на переподготовку, либо, наоборот, к присвоению чина и изменению заработной платы. По итогам аттестации работник может быть уволен или переведен на другую работу.

Вероятно, в России необходимо введение такого рода методов, которые будут напрямую ставить карьеру служащего в зависимость от его личного профессионализма. Возможно, необходимо создание специального независимого института аттестации.

Бесспорно, одним из способов повышения эффективности управления может служить ротация кадров. Ротация закреплена на законодательном уровне в России. В мировой практике ротация уже на протяжении длительного времени является одним из эффективных средств борьбы с коррупцией[2]. Например, в Японии ротация - неотъемлемая часть подготовки государственных и муниципальных служащих за счет обязательного перемещения кадров, как по горизонтали, так и по вертикали каждые три года. При этом на каждого работника составляется характеристика на основе мнения коллег, начальников и подчиненных. Характеристика напрямую влияет на

[1] Красавин А. Оформление аттестации госслужащих. // Служба кадров и персонал 2013. № 5. с. 88-97.

[2] Билинская М.Н., Моисеев В.В., Ницевич В.Ф. Современная коррупция: отечественная специфика и зарубежный опыт противодействия: Монография - Орел: Изд-во ОРАГС, 2011.- 440с.

дальнейшую карьеру служащего, что служит поводом более ответственно подходить к исполнению должностных обязанностей.

Еще один интересный момент – это оплата труда государственных служащих Японии, которая напрямую зависит от уровня оплаты труда в производственном секторе, проще говоря, если наблюдается рост в экономической сфере, значит, есть основание и в повышении окладов государственных служащих, если же макроэкономические показатели страны падают, то, соответственно, уменьшается и размер оплаты труда государственных служащих.

Степень экономического и социального развития государства всегда находится в прямой зависимости от профессионализма управленческих кадров.

Опыт зарубежных стран дает представление о главных направлениях реформирования института государственного управления, помогает определить достоинства, недостатки и перспективы развития. В частности это касается совершенствования системы подготовки кадров государственных (муниципальных) служащих.

Из опыта зарубежных стран становится ясно, что продвижение по карьерной лестнице государственных и муниципальных служащих должно находиться в прямой зависимости от их личного профессионализма.

В связи с этим оказывается необходимой выработка и применение на практике новых образовательных технологий, развитие эффективной системы профессионального образования как залога непрерывной подготовки кадров и повышения квалификации для государственных и муниципальных служащих.

Вопрос применения опыта зарубежных стран в российских условиях становится все более осязаемым – происходит обмен знаниями, проводится множество международных конференций и семинаров по вопросам профессиональной подготовки кадров для государственной и муниципальной службы. При этом, бесспорно, полностью взять за шаблон зарубежный опыт было бы не правильно, необходимо синтезировать его с российскими особенностями.

Чуркин С.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Черняев В.В., д.пед.н., доц.

Churkin S.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Chernyaev V.V., Dr. in Pedagogic,
Associate Professor

Перспективы стратегического развития экономических отношений стран Латинской Америки и Российской Федерации

Prospects of strategic development economic Relationships of Latin America and the Russian Federation

Аннотация

В статье рассмотрены перспективы развития экономических взаимоотношений некоторых стран Латинской Америки и России, их перспективы в условиях экономического кризиса.

Abstract

The article considers prospects of strategic economic relationships of Latin America and Russia, their history and perspectives in conditions of economic crisis.

Ключевые слова: Стратегическое партнёрство, энергетика, производственная кооперация, многосторонний мировой порядок, гегемонизм.

Keywords: The strategic partnership, energy, industrial cooperation , multilateral world order, hegemony.

Отличительной чертой стран Латинской Америки в последние годы стало их стремление к региональной интеграции. Среди множества интеграционных объединений можно выделить УНАСУР, объединивший государства Южной Америки, Тихоокеанский альянс (Мексика, Перу, Чили, Колумбия), отличающийся особым динамизмом в экономической сфере, и Сообщество стран Латинской Америки и Карибского бассейна (СЕЛАК), в который вошли все 33 страны региона, включая Кубу, а США и Канада остались за рамками объединения. СЕЛАК во многом возник как альтернатива Организации американских государств, традиционно находящейся под влиянием Вашингтона. Вместе с тем, интеграционные процессы в регионе осложняет наличие целого ряда объединений, дублирующих друг друга, а также внутренние противоречия участников, зачастую мешающие им создавать зоны глубокой интеграции и более эффективно координировать свои действия, в том числе во время кризисных ситуаций.

Если говорить об экономике, то товарооборот между Россией и странами региона в 2012 г. составил 16,3 млрд. долларов, а в 2013 г. вырос до 18,6 млрд. Для сравнения товарооборот между Россией и США по итогам 2013 г. составил 27 млрд. долларов. Россия поставляет в латиноамериканские страны в основном удобрения, военно-техническую продукцию, металлопрокат, электротехническое оборудование, а закупает, главным образом, сельскохозяйственные товары. Основной экономический партнёр России в Латинской Америке – Бразилия, товарооборот с которой в 2013 г. составил 5,5 млрд. долларов.

Выступая на саммите, который прошел в городах Форталеза и Бразилиа 15 и 16 июля 2015 года, В.В. Путин дал развернутую оценку положению БРИКС в современном мире. По мнению российского руководителя, группа занимает уникальное место в глобальной экономике, являясь самым большим международным рынком и обеспечивая 21% общемирового ВВП. Страны-члены, подчеркнул российский президент, играют все более значимую роль и на политической арене. Именно благодаря их твердой позиции в Совете Безопасности ООН удалось сплотить большинство участников международного общения и предотвратить иностранное военное вторжение в Сирию, добиться уничтожения сирийского химического оружия. Принципиально важно, что государства БРИКС объединяет стремление выступать с единых позиций по вопросам глобального развития, формирования новой мировой финансово-экономической архитектуры. С этой целью, отметил В.В. Путин, они «конструктивно взаимодействуют в рамках «Группы двадцати», активно содействуют субстантивному наполнению повестки дня «двадцатки», разработке договоренностей, призванных ускорить глобальный экономический рост и торговлю, решить проблемы занятости».

Поездка В.В. Путина подтвердила курс Москвы на стратегическое партнерство с крупнейшими и наиболее развитыми государствами Южной Америки – Аргентиной и Бразилией. Особый акцент был сделан на углублении экономических связей, налаживании производственной кооперации, в том числе в таких высокотехнологичных отраслях, как авиа- и автомобилестроение. Например, российские компании полностью удовлетворяют потребности авиаконцерна «Embraer» в критически необходимых титановых материалах, а отечественная компания «КамАЗ» и бразильская «Marcopolo» наладили в России производство автобусов.

По общерегиональным показателям экономической развитости Латино-Карибская Америка (ЛКА) может быть отнесена примерно к «среднему слою» мировой иерархии. Занимая 15% земной суши и представляя 8,5% населения планеты, ЛКА в 2007 г. давала 6,2% совокупного мирового продукта по номинальному курсу, или 8,3% ВВП в пересчете на ППС. Ее вклад в общемировой объем промышленного производства составляет 8,2%, аграрного 13%, а в мировом экспорте

— 5,5%. При сотрудничестве с Российской Федерацией, многие эти показатели могут увеличиться. Целенаправленная государственная политика в сфере инноваций, призванная расширить участие частного сектора в финансировании нововведений, обеспечить техническую модернизацию важных для стран региона отраслей по переработке природного сырья и создать действенные стимулы для высокотехнологичного производства во избежание утра ты позиций на международных рынках. При этом достижение системной конкурентоспособности исключает прямое копирование зарубежного опыта модернизации и предполагает его адаптацию к местным условиям, имея в виду неизбежное влияние на процесс развития историко-культурных, институциональных и политических особенностей стран ЛКА.

Кредитное соглашение и контракты по проекту ГЭС «Чиуидо-1» в Аргентине, тендер на строительство которой выиграл консорциум с участием «Интер РАО–Экспорт», могут быть подписаны в начале 2016 года. Такое мнение в беседе с корр. ТАСС высказал торговый представитель России в Аргентине Сергей Деркач. Весьма авторитетное мнение. Особое внимание нужно уделять взаимодействию в энергетической сфере, где Россия имеет целый ряд конкурентных преимуществ.

В рамках этой политики во время латиноамериканского турне В. Путина был подписан договор с Аргентиной о сотрудничестве в области атомной энергетики, контракт на строительство четырех энергоблоков для кубинских ТЭС, документы о разработке нефтяных месторождений Кубы, в том числе и на шельфе. В ближайшее время компания “Интер РАО” намерена подключиться к строительству ГЭС в Аргентине, в Бразилии “Роснефть” будет добывать углеводороды в бассейне реки Солимойнс.

Латинская Америка переживает один из лучших периодов в своей истории. Конечно, в регионе сохраняется значительное число проблем, особенно в сфере общественной безопасности, однако эксперты склоняются к тому, что большинство латиноамериканских стран будет успешно развиваться в среднесрочной перспективе. Роль крупнейших стран Латинской Америки, в первую очередь Бразилии, в мировых делах также, по-видимому, будет возрастать. Россия, которая поддерживает стремление Бразилии занять место постоянного члена Совета Безопасности ООН, может существенно повлиять на этот процесс.

Говоря о сближении отношений между рядом латиноамериканских стран и Россией, аналитики полагают, что обе стороны выступают против гегемонизма и стремятся к созданию многостороннего мирового порядка. Кроме того, перспективы сотрудничества между ними в энергетической, военной, научно-технической сферах также можно без преувеличения назвать очень широкими.

3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ И ЯВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Бойко А.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Шахватова С. А., к.э.н., доц.

Boiko A.S., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Shakhvatova S.A., PhD in Economics, Associate Professor

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА

FEATURES OF FORMATION OF BUDGET REVENUES

Аннотация

В статье рассмотрены особенности формирования доходной части бюджета, а именно: источники, стадии, принципы формирования доходной части бюджета.

Abstract

In the article the peculiarities of formation of the revenue side of the budget, namely: the sources, stages, principles of formation of budget revenues.

Ключевые слова: бюджет, доходы
Keywords: budget, revenues

В современных условиях, когда реализуются мероприятия, направленные на оптимизацию бюджетной системы и бюджетного процесса в России вопросы формирования доходной части бюджета приобретают актуальное значение. Раскрывая сущность дохода, следует отметить, что доход отражает отношения между государством и физическими лицами, а также отношения с юридическими лицами. Указанные отношения оформлены в различные бюджетные фонды на разных уровнях управления и субъектах государства. Источниками поступлений в данные фонды являются платежи предприятий и населения данной страны.

Стоит отметить, что бюджетные отношения регулируются государственным законодательством и контролируются местными органами власти. В России бюджетных отношений осуществляется на основе Бюджетного кодекса РФ (№ 145-ФЗ от 31.07.1998) (БК РФ). В нем прописаны бюджетные правоотношения, особенности бюджетной си-

стемы страны, охарактеризованы принципы формирования бюджетов, бюджетный процесс и другое.

Согласно законодательству РФ, доходная часть бюджетов бюджетной системы России формируются в соответствии с бюджетными полномочиями РФ, субъектов Федерации и муниципальных образований, действующим бюджетным законодательством, действующим законодательством о налогах и сборах. Участниками формирования доходной части бюджетов являются: плательщики налогов, сборов и иных платежей; коммерческие банки и учреждения Центрального Банка России; администраторы поступлений; органы Федерального казначейства РФ; Министерство финансов РФ, финансовые органы субъектов РФ, а также муниципальных образований.

В состав доходной части бюджетов входят: налоговые платежи и сборы разных уровней; неналоговые поступления (штрафы, компенсации, государственные платные услуги и доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, и другие); безвозмездные поступления (субсидии, дотации, другие поступления).

Однако стоит отметить, что, формирование доходной части бюджета осуществляется по большому счету из имеющегося результата валового внутреннего продукта государства, который представляет собой результативную стоимость всех товаров и услуг государства в определенный временной период. Основным источником формирования доходной части бюджета выступает национальный доход в чистом виде, который затем направляется на финансирование государственных расходов по различным направлениям.

Формирование доходной части бюджетов бюджетной системы РФ осуществляется на всех стадиях бюджетного процесса. Так, на стадии составления проекта бюджета формирование доходной части бюджета базируется на бюджетных полномочиях соответствующих органов власти.

Стоит сказать, что органы власти всех уровней имеют полномочия по формированию доходов, а органы власти субъектов Российской Федерации имеют также и полномочия по установлению нормативов отчислений в бюджеты муниципальных образований.

При этом бюджетные полномочия формируются на основе следующих принципов, выделенных на базе принципов построения бюджетной системы России.

Согласно принципу единства, доходная часть бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ формируются в соответствии с единым законодательством страны.

Второй принцип означает, что формирование доходной части бюджета проводится на основе Налогового кодекса РФ, БК РФ, а также с учетом других нормативно-правовых актов.

Принцип самостоятельности бюджетов находит применение при осуществлении процесса планирования статей доходов.

Четвертый принцип (равенство бюджетных прав) подразумевает следующее: формирование доходной части бюджетов субъектов РФ и муниципальных образовании должно проводится с учетом единых требований.

Исполнение бюджета по доходам предполагает обязательное отражение в учете и отчетности реальных фактов хозяйственного процесса. Это отражает сущность пятого и шестого принципов формирования доходной части бюджета.

Что касается сущности принципа единства кассы, что он означает в зачисление всех денежных поступлений на единый бюджетный счет.

Таким образом, с учетом рассмотренных принципов и определенных бюджетных полномочий осуществляется формирование доходной части бюджетов. Это осуществляется на стадии составления проекта бюджета и выражается в осуществлении процесса планировании статей доходов.

Следующая стадия – стадия рассмотрения и утверждения бюджета законодательными органами власти. На данной стадии сформированные показатели доходов бюджета могут подвергаться изменению и корректировке. Однако, стоит сказать, что не все показатели могут подвергаться изменениям.

Далее, как известно, следует стадия исполнения бюджета. На данной стадии формирование доходной части бюджета осуществляется в четыре этапа.

Первый этап - перечисление и зачисление доходов на единый счет бюджета, открытый органам Федерального казначейства в учреждениях Банка России. Плательщики налогов и сборов обязаны своевременно и в полном объеме перечислять платежи в доходы бюджета, предоставив в коммерческий банк до наступления срока платежа соответствующие платежные документы. Налоги и сборы в соответствии с действующим законодательством считаются поступившими в бюджет с момента их зачисления на единый счет бюджета. Ежедневно учреждения Банка России предоставляют органам Федерального казначейства выписку с этого счета.

Второй этап - распределение в соответствии с БК РФ, утвержденным бюджетом доходов между бюджетами различных уровней. Полномочия по распределению между бюджетами бюджетной системы РФ поступлений возложены на органы Федерального казначейства.

Распределение доходов производится по длительно действующим нормативам отчислений от налогов и сборов в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством.

Третий этап - перечисление излишне распределенных сумм, возврат (зачет) излишне уплаченных или излишне взысканных сумм, а

также сумм процентов за несвоевременное осуществление такого возврата и процентов, начисленных на излишне взысканные суммы; уточнение администратором доходов бюджета платежей в бюджеты бюджетной системы РФ.

Четвертый этап - учет доходов бюджета и составление отчетности о доходах соответствующего бюджета.

Таким образом, исследование основ формирования доходной части бюджетов позволило выделить основных участников формирования доходной части бюджета, систематизировать их бюджетные полномочия, имеющие перманентный характер, а также рассмотреть процесс формирования доходов на всех стадиях бюджетного процесса. Из числа принципов построения бюджетной системы РФ, утвержденных БК РФ, были выделены принципы, относящиеся к формированию доходов бюджетов, и дана их характеристика.

Голанцева Т.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Негробов В.Л., к.ю.н.

Golantseva T.V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Negrobov V.L., PhD in Law

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ МИРОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

LEGAL ASPECTS OF GLOBAL ENERGY COOPERATION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Аннотация

В статье рассматриваются аспекты влияния мирового права на развитие нормативно-правовой базы России в сфере энергетики, учитывая меры воздействия со стороны мирового сообщества в условиях кризиса.

Abstract

The article examines aspects of the impact of the global rights to the development of the normative-legal base of Russia in the energy sector, considering measures from the international community in the crisis.

Ключевые слова: энергетика мировое пространство, мировое сообщество, правовое регулирование, международная правовая область, мировой опыт, энергетическое сотрудничество

Keywords: energy the world environment, the world community, legal regulation, international legal area, international experience, energy cooperation.

Энергетика бесспорно служит основным фактором стабильного развития всех государств. Этапы становление энергетики неотделимы от развития общества. Энергия - источник жизни современных государств, основа их экономики, безопасности как масштабах отдельно взятой страны, так и в масштабах мирового сообщества. Формирование единого мирового пространства в секторе энергетики, а также его нормативно-правовое обеспечение является гарантом успешного развития, сотрудничества мирового сообщества. Следует отметить, что сфера энергетики представляет собой взаимодействие всех уровней правового регулирования: международного публичного права, международного частного права и национального права. Взаимодействие международного права с национальным правом государств и взаимодействие разных национальных правовых систем между собой является предметом все более сосредоточенного внимания в российской юридической науке. И это не случайно, поскольку глобализация в области права, объектом которого выступает энергетика в целом, представляет собой один из основных векторов развития мирового права в XXI веке Россия обладает огромным энергетическим потенциалом, является крупнейшим поставщиком энергии на мировой рынок[1]. С учетом этого совершенно очевидна необходимость в качественном правовом регулировании энергетических отношений. Правовое обеспечение энергетики в России нуждается в существенном развитии и реформировании, при этом, принимая во внимание опыт мировых партнеров, международные обязательства России. В частности, при разработке масштабных проектов в нефтяном и газовом секторе должны использоваться испытанные за рубежом правовые механизмы, обеспечивающие упорядочивание экономических, социальных и экологических интересов. С учетом расширения связей с Европейским Союзом, вступлением в ВТО это становится особенно стратегически важным вопросом. При данной трактовке вопроса возрастает необходимость в теоретических знаниях, а также в подготовке специалистов, обладающих глубокими знаниями и хорошо ориентирующихся в правовых вопросах энергетического сотрудничества на международной арене[2].

Различные правовые системы в своем развитии выбирают путь постепенной стандартизации правового регулирования энергетики. Соответственно, должное внимание необходимо уделять изучению

[1] Занковский С.С. Энергетическая безопасность России: правовые вопросы // Энергетическое право. №2, 2014, С. 64

[2] Гудков И.В., Лахно П.Г. Энергетическая стратегия России в системе программных документов: внутригосударственные и межгосударственные аспекты// Энергетическое право ,2012, № 1, С. 2-3

правового регулирования энергетической отрасли в рамках существующих региональных межгосударственных объединений, таких как Союзное государство Беларуси и России, СНГ, ЕврАзЭС, Лига арабских государств, НАФТА (Североамериканская ассоциация свободной торговли), АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии), МЕРКОСУР (Общий рынок стран Южного конуса), ОАЕ (Организация африканского единства) и др., при этом учитывая особенный интеграционный потенциал энергетической отрасли права[1].

В условиях организации Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана, Киргизии, Армении являющегося, безусловно, исторической вехой на постсоветском пространстве, важную роль играет координация энергетической политики государств - членов Евразийского экономического сообщества и, соответственно, приведение к единой системе и координация законодательства в этой сфере.

Россия открыта для сотрудничества в условиях глобализации, поддерживает развитие новых международно-правовых инструментов его регулирования.

Однако, в условиях современного кризиса, различного рода санкций со стороны «дружественных еще вчера стран», Россия прилагает достаточные усилия, чтобы отстаивать свои позиции в качестве великой энергетической державы. Для решения данной задачи наша страна имеет самые различные возможности, средства и методы защиты внутренних интересов. Так, в обращении к обеим палатам Федерального Собрания, президент назвал распад СССР крупнейшей геополитической катастрофой XX века. Развал когда-то единого и весьма мощного энергетического комплекса явилось причиной роста зависимости российской энергетики от различного рода факторов извне. От общей системы страны были отсечены маршруты, пролегающие ныне по территориям независимых Белоруссии и Украины.

В последние годы у России есть реальная возможность использовать свой богатый энергетический потенциал в качестве мощного инструмента на международной арене. Несмотря на глобальный экономический кризис, учитывая направления развития мировых энергетических рынков и сохранения на них российских позиций роль энергетики как беспроигрышного фактора останется одним из определяющих во внешней политике России. В этой связи энергетическое правовое обеспечение России по-прежнему будет являться важнейшим средством укрепления позиций нашего государства, как на глобальном, так и на региональном уровнях[1].

Таким образом, энергетика – всеобщее явление, а потому огромное значение сегодня уделяется международному энергетическому объединению и международно-правовому регулированию энергетических отношений. Рассмотрение накопленного опыта в области энергетической дипломатии делает актуальным вопрос о становлении

новой отрасли международного права - одними из основных элементов которого должны стать правовые инструменты в области международной энергетической безопасности[1]. В свою очередь существующие нормы международного права оказывают значительное влияние на развитие правого поля в сфере энергетики в России. Следует адекватно оценивать важность качественного правового регулирования энергетической сферы в России, поскольку очевидна необходимость совершенствования существующей правовой базы, концептуально новый подход к ней на данном этапе развития нашего государства, учитывая аспекты как отечественного, так и зарубежного опыта.

Губайдуллина Н.Ю., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Мещерякова Л.И., к.и.н., доц.

Gubaidullina N.Y., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Meshcheriakova L.I., PhD in History, Associate Professor

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

CLUSTERING AS A BASIS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT REGION

Аннотация

В статье рассмотрены концептуальные основы развития кластеров в Липецкой области, выделены проблемы и раскрыты социально-экономические преимущества создания кластеров.

Abstract

The article describes the conceptual basis for the development of clusters in the Lipetsk region, the problems and reveals the socio-economic benefits of creating clusters.

Ключевые слова: экономический рост, развитие региона, промышленный кластер.
Keywords: economy growing, development of region, industrial cluster.

[1] Дмитриева Г., Лукашук И. Международный договор и проблемы сближения национальных правовых систем // В кн.: Человек и его время: жизнь и работа Августа Рубанова. М. 2006. С. 235.

С целью формирования динамичного развития, сохранения тенденции роста и положительного развития экономического, в том числе промышленного сектора необходимо развитие и освоение новых форм организации производства, а также методов организации производства.

Анализ тенденций в экономике большинства западных стран показывает, что многие из них активно внедряют политику кластеризации в регионах. Ключевой смысл в данной политике заключается в интеграции экономического потенциала компаний, расположенных близко друг к другу в территориальном аспекте. Такая интеграция позволяет осуществить расширенное воспроизводство на инновационной основе, с минимальными капитальными затратами.

Ключевым принципом кластерного развития промышленности региона является отход от узкоотраслевой направленности и переориентирование региональных предприятий на комплексное развитие на основе создания локализованных групп конкурентоспособных промышленных компаний, технологически или сетевым образом (ориентация на общие рынки потребителей или ресурсов) связанных между собой и способных к генерации инновационных решений. Кластеры выступают инновационной формой организации консолидации предприятий региона, созданной с целью получения максимальной эффективности производства и развития конкурентных преимуществ экономики региона.

Наиболее важным стратегическим направлением развития и роста российской экономики в целом и промышленности в частности стало развитие кластеров в регионах Российской Федерации. При этом следует принять во внимание тот факт, что экономика региона и сами предприятия, расположенные на его территории, должны быль готовы к возможности их интеграции в единый производственный кластер[1].

Создание кластеров - современный актуальный процесс, который способствует диверсификации экономики региона, ее росту, подъему инновационной составляющей, а также решению задач локализации и импортозамещения в современных экономических условиях.

Для успешной деятельности вновь создаваемых кластеров на территории Липецкой области в августе 2013 г. Органами государственной власти принято решение о создании областного автономного учреждения «Центр кластерного развития Липецкой области». Его миссией является формирование условий для эффективной совместной деятельности экономических субъектов - участников территориальных кластеров, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных ор-

[1] Бериков В. С., Лбов Г. С. Современные тенденции в кластерном анализе // Всероссийский конкурсный отбор обзорно-аналитических статей по приоритетному направлению «ИТС», 2012.

ганизаций, органов государственной власти и местного самоуправления, инвесторов в интересах развития кластеров Липецкой области, обеспечение реализации совместных кластерных проектов[1].

К 2015 году на территории области созданы 3 территориально-производственных кластера:

1. Инновационный промышленный кластер белой техники (22 участника, в т.ч. 16 промышленных предприятий). Локомотивом в создании данного кластера выступает ЗАО «Индезит Интернэшнл», производящее холодильники, морозильники и стиральные машины.

2. Инновационный промышленный кластер композитных материалов и изделий из них (8 промышленных предприятий).

3. Инновационный территориальный кластер станкостроения и станкоинструментальной промышленности «ЛИПЕЦКМАШ».

Стратегия кластерного развития Липецкой области сегодня является неотъемлемым элементом стратегии социально-экономического развития региона. Она сформирована в результате проецирования закономерностей современного прогрессивного развития промышленности на стратегические цели, ключевые приоритеты, существующие проблемы и природно-географические, демографические и экономические особенности Липецкой области.

Развитый промышленный сектор региона сможет выступить в качестве локомотива развития кластеров. Именно он потенциально сможет обеспечить быстрый и значительный рост экономики и промышленного производства.

Промышленность всегда обладала не только высоким мультипликативным эффектом в экономике, но и выступала в качестве источника инноваций. Помимо этого, промышленное производство – это всегда источник и потребитель профессиональной рабочей силы, обладающей достаточным опытом и квалификацией, способной адаптироваться к новым производственным задачам и функциям при кластерной организации производства.

Развитие мощного производственного кластера в Липецкой области можно решить ряд социальных проблем, а именно:

– существенно повысить качество жизни населения;

– снизить имеющийся социально-экономический разрыв в уровне жизни населения области;

– решить многие демографические проблемы[2].

В современных условиях, связанных с кризисными явлениями в экономике, которые коснулись и регионов, отдельные предприятия

[1] Официальный сайт Центра кластерного развития Липецкой области. URL: http://ckr48.ru (дата обращения: 25.01.2016).

[2] Николаев М. В. Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику. URL: http://www.m-economy.ru (дата обращения: 25.01.2016).

замораживают свои проекты. Так 5 февраля 2016 года ООО «Технотранс» заморозило строительство транспортного комплекса мультимодального типа для хранения и перегрузки зерна в ОЭЗ ППТ РУ «Чаплыгинская» до нормализации ситуации в экономике.

Развивая стратегию формирования кластеров промышленных предприятий в Липецкой области необходимо исходить из максимизации имеющегося потенциала и активизировать процесс привлечения частных инвесторов.

Одной из ключевых целей создания промышленных кластеров должно стать значительное увеличение показателей рентабельности производства, повышение эффективности структурных реформ.

Базисом для формирования условий дальнейших положительных изменений могут служить достигнутые в Липецкой области позитивные результаты в экономической и демографической сферах.

Липецкая область в настоящее время – это крупный индустриально-аграрный регион, имеющий огромный потенциал и ресурсы, способные минимизировать последствия кризиса и максимизировать результаты проведения политики кластеризации. Среди факторов, которые позволят эффективно развивать процессы кластеризации, выступают:

– богатый природно-ресурсный потенциал;

– наличие высококвалифицированной рабочей силы;

– развитая инфраструктура (наличие разветвленной сети автомобильных и железных дорог, аэропорта международного класса);

– значительный экономический потенциал.

Стратегия социально-экономического развития Липецкой области базируется на концепции устойчивого развития. Процесс применения ключевых принципов планомерного поступательного развития Липецкой области состоит в отходе от принципов, свойственных «экономике использования ресурсов» к принципам, на которых базируется «экономика комплексного и системного воспроизводства ресурсов».

Динамичное развитие региона есть результат сбалансированного экономического и социального развития Липецкой области. Оно невозможно без применения территориальных промышленных и иных кластеров, которые обеспечивали бы эффективное использование ресурсов Липецкой области и сохранение окружающей среды. Территориальные кластеры, обладающие высокой степенью конкуренции, выступают базой и залогом дальнейшего устойчивого развития Липецкой области.

Методология дальнейшего развития промышленных кластеров в Липецкой области должна основываться на отказе от действующей отраслевой организации промышленного сектора области и ориентироваться на создание межотраслевых территориальных кластеров, которые обеспечат рациональное использование человеческих ресур-

сов, рост инновационных производств, конкурентоспособность региона, сохранят окружающую среду.

Кудинов А.Н., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Аксенова М.А., к.э.н., доц.

Kudinov A.N., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Aksenova M.A., PhD in Economics,
Associate Professor

Экономический кризис и малое предпринимательство: проблемы и решения

Economic crisis and small business: problems and solutions

Аннотация

В статье рассмотрены особенности становления малого бизнеса России, значение государственной поддержки малых субъектов хозяйствования, проблемы функционирования и пути их решения с учетом кризисных факторов макроэкономического состояния экономики.

Abstract

In the article the peculiarities of small business in Russia, the value of the state support of small business entities, functioning problems and their solutions, taking into account macroeconomic factors crisis state of the economy.

Ключевые слова: малый бизнес, особенности становления в России, государственная поддержка, тревожный и оптимистичный сценарии развития.

Keywords: small business, especially in the formation of Russia, state support, anxious and optimistic scenarios.

Предпринимательство - это особый вид экономической активности, под которой следует понимать целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли и в основе которой заложена самостоятельность, инициативность и ответственность субъектов предпринимательской среды. Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента - будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия.

Исследования показывают, что в экономике развитых западных стран малые предприятия занимают значительное место. Согласно исследованиям С.И. Мазоля, малый бизнес является основой современной неолиберальной модели экономики. В значительной степени он обеспечивает основные конкурентные преимущества экономики рыночного типа: придает необходимую гибкость рыночному механизму, создает предпосылки инновационного развития экономики, формируя, с одной стороны, соответствующую конкурентную среду, с другой - генерируя основные нововведения. Малый бизнес является, как ни парадоксально, основой создания крупных компаний. Крупнейшие современные корпорации создавались именно как малые предприятия.

Малое предпринимательство играет ведущую роль в развитии экономики любой страны. Его динамика влияет на экономический рост, научно-технический прогресс, насыщенность рынка качественными товарами. Кроме того, малый бизнес выполняет важнейшие для национальной экономики функции: внедряет инновации, поддерживает оптимальную конкурентную среду, создает дополнительные рабочие места, противодействует монополизму и расширяет потребительский спрос. Малый бизнес – это основной создатель рабочих мест. Небольшие предприятия заполняют пустоты на рынке, подчас являясь единственными поставщиками товара или услуги населению. А чтобы приспособиться к изменяющимся условиям, ему нет нужды переоборудовать огромные цеха с дорогостоящим оборудованием. Отсутствие масштабных вложений в инфраструктуру делает малый бизнес быстро окупаемым. Все малые предприятия с момента их создания сопровождает конкурентная борьба, без которой невозможно их развитие и улучшение качества продукции. В конечном итоге доволен потребитель, ведь он имеет возможность выбирать.

Не совсем так дела обстоят в России, а значит, есть перспективы роста в этом направлении. В проведенном для Минэкономразвития исследовании компании KPMG отмечено, что количественный показатель малого бизнеса в России находится на уровне развитых стран: 33 малых и средних предприятия на тысячу жителей. Проблема совершенно в другом: низкая эффективность предприятий из-за высоких издержек ведения бизнеса, причем за последние пять лет оборот и прибыльность снизились в среднем на 6 %. Невелика доля малого предпринимательства в экспорте – всего 5 %. Однако количественная недостаточность малого сектора экономики сегодня - не самая слабая характеристика.

Известно, что малые предприятия имеют некоторые экономические преимущества в оптимизации расходов по ведению бизнеса: сокращение числа финансовых трансакций, расходов на управление и транспорт, участия всего персонала в деятельности, наличия лояльной клиентской базы. По всей видимости, эти внутренние возможно-

сти заметно ниже силы воздействия внешних факторов. В текущий момент эти проблемы приумножает геополитика и кризисные явления в российской экономике с введением экономических санкций.

С целью поддержки малого бизнеса реализуются разные государственные программы. Формы поддержки малого бизнеса, помимо финансирования, выдачи денежных субсидий или грантов, существуют разные. Это, например, предоставление начинающим предпринимателям программ обучения и стажировок, бухгалтерское и юридическое обслуживание малого и среднего бизнеса на бесплатных условиях, льготное предоставление аренды помещений и многие другие. Поддержку малого бизнеса в нашей стране по определенным программам осуществляют как государственные, так и негосударственные организации. Но каждый предприниматель имеет право воспользоваться именно бесплатной помощью. Так, например, открытие бизнеса в 2015 году в регионах помогали осуществлять фонды поддержки малого и среднего предпринимательства (государственные или муниципальные), службы занятости, инвестиционные и гарантийные фонды, бизнес-школы, технопарки и другие учреждения.

Разные программы имеют свой срок действия, условия предоставления и бюджет. Муниципальные и государственные фонды поддержки малого и среднего бизнеса в настоящее время действуют практически во всех российских регионах страны. Их цель – проведение экспертизы предпринимательских проектов, финансирование и поддержка самых перспективных из них.

Государственная поддержка малого бизнеса является важным направлением экономической политики: сегодня в России работают более 5,5 миллионов субъектов малого и среднего бизнеса, на долю которых приходится 21% валового внутреннего продукта страны. Планируется, что до 2030 года доля малого и среднего бизнеса в ВВП Российской Федерации достигнет отметки в 45%.

Текущая экономическая и геополитическая ситуация заставляет государство искать дополнительные механизмы для пополнения бюджета. Самый яркий пример – взимание платы за пользование платных дорог, парковок, а теперь и система «Платон», которая начисляет грузовикам сборы за проезд по федеральным трассам.

Кроме этого, в 2016 году существенно сокращаются федеральные субсидии на программы поддержки малого и среднего бизнеса. По предварительной информации Министерства экономического развития нашей страны, на всю программу будущего года будет выделено только 11 миллиардов рублей, тогда как в 2014 году данная сумма составляла более 20 миллиардов, а в 2015 – без малого 17 миллиардов рублей. Данные средства будут поделены между всеми субъектами России на основе проведенных конкурсных процедур. В связи с ощутимым сокращением поддержки, регионам страны придется самосто-

ятельно определиться с приоритетными для финансирования направлениями предпринимательской деятельности. Другими словами, государственные средства пойдут на действительно важные сферы экономики: сельское хозяйство, торговля, оказание коммунальных и бытовых услуг, социальное предпринимательство, инновационная деятельность и другие.

Вопреки оптимистичным прогнозам чиновников эксперты прогнозируют активную фазу спада российской экономики и сокращение количества малых предприятий. Ни для кого не секрет, что сегодня многие мелкие предприниматели сворачивают свой бизнес, нанимаются рядовыми сотрудниками в крупные компании или просто встают на учет на биржу труда. По статистике последних лет, количество зарегистрированных индивидуальных предприятий (ИП) в нашей стране увеличивается на 4 процента, а количество ИП, прекративших свою деятельность, – на 11 процентов. Через три года после основания выживают не более 3 процентов малых предприятий. Система платежей, действующая сейчас, особенно с учетом кадастровых сборов, стоимость которых выросла для ряда предприятий в десятки, а порой и в сотни раз, ситуация усугубится. Очень большая доля издержек у многих наших производителей составляет траты на импортные комплектующие, которые подорожали из-за девальвации рубля. Должна существовать четкая государственная политика по регулированию налоговых платежей, страховых и других неналоговых сборов. Если для малого бизнеса устанавливать новые финансовые фильтры, то процесс его банкротства только усилится.

Созданный в 2012 году институт Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей стал признанием властями того факта, что институциональная основа малого предпринимательства не способна решить стратегические задачи по усилению его роли в макроэкономических процессах. И без существенного улучшения бизнес - климата в ближайшие годы заметный рост предпринимательства в малом его сегменте обеспечить не представляется возможным.

Малому бизнесу нужны четкие и стабильные правила работы, эффективный независимый суд, реальная защита прав собственности, налоговая система, стимулирующая развитие, а не потребление, честная конкуренция. Одним словом, комфортная среда. Только тогда можно надеяться на то, что предложенные государством меры поддержки малого предпринимательства заработают.

Расширение границ деятельности малых хозяйствующих субъектов не только благотворно повлияет на экономический рынок России и снизит риски, но и позволит ему выйти на новый, более качественный уровень и смягчить негативные последствия экономического кризиса.

Новицкий А.О., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Шурупова А.С., к.э.н., доц.

Novickiy A.O., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Shurupova A.S., PhD in Economics,
Associate Professor

СПОСОБЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ: ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ И КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА В СФЕРЕ ЗАКУПОК

WAYS OF PUBLIC ADMINISTRATION OF IMPACT ON THE ECONOMY: STATE AND MUNICIPAL ORDER AND CONTRACT SYSTEM IN PROCUREMENT SPHERE

Аннотация

В статье рассмотрены основные инструменты государственного регулирования, позволяющие реализовать общественные потребности на основе эффективного взаимодействия государства и частного сектора экономики.

Abstract

The article is dedicated to main instruments of public regulation which help to execute social requirements based on efficient public-private partnership.

Ключевые слова: государственная закупка, муниципальные нужды, регулирование отношений
Keywords: public procurement; local public requirements; public-private partnership regulation

Объективной основой существования в рыночной экономике системы государственной закупочной деятельности является исполнение органами власти в центре и на местах возложенных на них гражданским обществом публичных обязательств. С помощью этого инструмента правительства стран решают вопросы укрепления национальной безопасности и правопорядка, повышения уровня жизни населения, обеспечения макроэкономической стабильности, особенно в периоды экономических кризисов, и многие другие стратегические и текущие задачи жизнедеятельности государства.

В отличие от развитых стран, где свободное предпринимательство являлось с самого начала их образования базовым элементом государственного устройства, Россия стала применять современные рыночные инструменты (многообразие форм собственности, рынок

труда и капитала, формирование цен на основе спроса и предложения и др.) лишь в конце двадцатого столетия, освободившись от планово-директивных методов управления общественным производством.

Сегодня прозрачность государственных и муниципальных закупок оценивается на среднем уровне. Согласно национальному рейтингу прозрачности закупок в 2012 году потери от закупок по завышенным ценам оцениваются на уровне 275 млрд. руб., что на 4,1% меньше прошлогоднего значения. При этом уровень завышения цен по госсектору в целом составил 6,3%. Динамика уровня завышения цен в федеральном сегменте за последние 4 года демонстрирует медленное, но последовательное снижение: с 10% в 2009 году до 8,5% в 2012 году. Однако это по-прежнему больше, чем в регионах (4,2%) и муниципалитетах (5,5%). Этот позитивный тренд связан с распространением электронных аукционов, создавших конкуренцию среди участников по ценовому критерию в пределах спецификации предмета закупки.

За минувшие со дня вступления в силу Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» годы были достигнуты весьма позитивные результаты. Основным недостатком Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ является отказ при создании механизма государственных и муниципальных закупок от приоритета квалификационного отбора в пользу минимальной цены заявки - в п. 4 ст. 28 Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ весовой приоритет отдается ценовому критерию, а не качеству товара, срокам поставок или выполнения работ.

Президент РФ 8 апреля 2013 года подписал Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который пришел на смену Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ. Вступивший в силу с 1 января 2014 года Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по предварительным оценкам затронул 500 тыс. компаний-поставщиков, 200 тыс. государственных (муниципальных) заказчиков и контракты на сумму около 7 трлн. руб. в год.

В этой связи исследование реализации государственной политики в сфере формирования государственных и муниципальных закупок является весьма актуальным. Поскольку законодательство, регламентирующее процедуры государственных и муниципальных закупок, претерпело значительные изменения, число источников, посвященных его анализу, достаточно незначительно. Среди исследователей, которые анализировали произошедшие законодательные изменения, следует выделить в первую очередь Анпилова С.М., Антонова В.И., Киселеву О.В.,

Анчишкину О.В., Бурмистрова А.А., Кичик К.В., Косарева К. В., Мироненко А.С., Древаль А.Н., Невзорова О.Ю., Петрова Д.А.

Многие ученые, экономисты, политологи, социологи и государственные деятели признают необходимость регулирования экономики на государственном уровне. Государственный заказ является одним из инструментов такого регулирования.

Е.П. Губин, отмечая, что государственное регулирование рыночной экономики носит объективный характер, выражая определенную закономерность развития экономики, экономических отношений, выделяет в качестве одного из принципов рыночной экономики и предпринимательского права принцип участия государства в регулировании экономики и предпринимательства.[1]

Как инструмент государственного регулирования, позволяющий реализовывать общественные потребности на основе эффективного взаимодействия государства и частного сектора экономики, государственный заказ играет особую роль в экономике рыночного типа. Практика показывает, что в условиях финансово-экономического кризиса и преодоления его последствий существенное значение придается государственному заказу как способу оказания поддержки реальному сектору экономики, отечественным товаропроизводителям, в том числе малому и среднему бизнесу, и другим категориям хозяйствующих субъектов.[2]

С 1 января 2014 вступил в силу Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»[3], регулирующий отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок.

К.В. Кичик, отмечая отсутствие в законодательстве понятия «государственный (муниципальный) заказ», обращает внимание, что разные авторы и законодатель понимают под этим разные явления, в

---

[1] Губин Е.П. Законодательство о предпринимательской деятельности: состояние и направления совершенствования // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». 2010. № 3. С. 20.

[2] Мунтян Л.Б., Романова Н.В. О практике рассмотрения ФАС СЗО дел, связанных с применением Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», с участием антимонопольных органов (за период с 2008 г. по октябрь 2011 г.) // Арбитражные споры. 2012. № 2. С. 11.

[3] Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013, № 14, ст. 1652

частности, «систему мероприятий», «механизм», «метод управления», «отношения между властью и бизнесом, обществом и государственными органами».[1]

Понятие «публичные закупки» в законодательстве также отсутствует, что тем не менее не позволяет нам отрицать наличие соответствующих ему отношений, более многообразных в сравнении с «государственным (муниципальным) заказом». При таком подходе публичные закупки предстают уже не в виде частноправового института, а в виде способа государственного воздействия на экономику.[2]

С учетом определения, даваемого в п. 1 ст. 3 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», понятие «публичные закупки» намного ближе к понятию «контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», нежели к «государственному (муниципальному) заказу», поскольку контрактная система в сфере закупок охватывает договорные отношения, но и иные отношения, представляя собой совокупность участников контрактной системы в сфере закупок и осуществляемых ими действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд. Тем не менее, публичные закупки представляют более обширное явление.

Современные условия гражданского оборота и поставка товаров, выполнение работ и оказание услуг публично-правовым образованиям для удовлетворения их собственных государственных и муниципальных нужд требуют специального правового регулирования, направленного на создание конкурентной среды в указанной сфере и использование специальных методов государственного воздействия.

Преимущество в нормативном регулировании главным образом обуславливается экономическими причинами - осуществление публичных закупок за счет бюджетных средств происходит в значительных объемах, не только сопоставимых с закупками в частном секторе экономики, но и производимых в нем, за счет чего приобретается возможность влияния на общественно-экономические отношения.

В этих условиях необходимыми факторами являются обеспечение оптимального и эффективного расходования средств, используемых для публичных закупок, обеспечение информационной открытости и прозрачности, создание для всех хозяйствующих субъектов равного

[1] Кичик К.В. Законодательство России о государственных (муниципальных) закупках: состояние и перспективы // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». 2012. № 1. С. 6.

[2] Петров Д.А. Контрактная система в сфере закупок и публичные закупки как способы государственного воздействия на экономику // Конкурентное право. 2013. № 3. С. 4.

недискриминационного доступа к участию в процедурах заключения договоров, опосредующих публичные закупки, и формирования конкурентной среды.

Государственный заказ и осуществление публичных закупок регламентируются рядом специальных нормативных правовых актов, в частности: Федеральным законом от 02.12.1994 № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд»[1]; Федеральным законом от 13.12.1994 № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»[2]; Федеральным законом от 29.12.1994 № 79-ФЗ «О государственном материальном резерве»[3]; Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»[4]; Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»[5]; Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»[6]; Федеральным законом от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».[7]

Большинство специалистов согласны с тем, что эти законодательные акты по своему содержанию являются комплексными, включающими в себя нормы гражданского, административного и некоторых других отраслей права, поскольку предметом их правового регулиро-

---

[1] Федеральный закон от 02.12.1994 № 53-ФЗ (ред. от 19.07.2011) «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, № 32, ст. 3303

[2] Федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ (ред. от 19.07.2011) «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 19.12.1994, № 34, ст. 3540

[3] Федеральный закон от 29.12.1994 № 79-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О государственном материальном резерве» // «Собрание законодательства РФ», 02.01.1995, № 1, ст. 3

[4] Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, № 30 (ч. 1), ст. 3105

[5] Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // «Собрание законодательства РФ», 25.07.2011, № 30 (ч. 1), ст. 4571

[6] Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013, № 14, ст. 1652

[7] Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О государственном оборонном заказе» // «Собрание законодательства РФ», 31.12.2012, № 53 (ч. 1), ст. 7600

вания выступает целенаправленная деятельность государства в сфере закупок как форма организованного потребления товаров для государственных нужд.[1]

За рубежом такого рода закупки часто называются «правительственные», или «общественные». В Российской Федерации при определенных условиях допускается участие иностранных субъектов в процедурах осуществления публичных закупок с предоставлением им, как правило, национального режима. Тем не менее законодательством может быть установлен приоритет товаров российского происхождения, работ, услуг, выполняемых, оказываемых российскими лицами, по отношению к товарам, происходящим из иностранного государства, работам, услугам, выполняемым, оказываемым иностранными лицами, с учетом таможенного законодательства Таможенного союза и международных договоров Российской Федерации, а также особенности участия в закупке субъектов малого и среднего предпринимательства.

С 01.01.2012 в соответствии с Решением Высшего евразийского экономического совета от 19.12.2011 № 9 вступило в силу Соглашение о государственных (муниципальных) закупках, устанавливающее, что законодательство о закупках государства-стороны должно обеспечивать оптимальное и эффективное расходование средств, предоставление национального режима или режима наибольшего благоприятствования, информационную открытость и прозрачность закупок, отсутствие ограничительных мер дискриминационного характера, развитие конкуренции и противодействие коррупции, использование конкурентных способов закупки и ограничение закупок из одного источника либо у единственного хозяйствующего субъекта.

Важное значение в рассматриваемой сфере также имеют: а) ст. 9 Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции (принята в г. Нью-Йорке 31.10.2003 Резолюцией 58/4 на 51-м пленарном заседании 58-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН) о публичных закупках и управлении публичными финансами; б) Типовой закон о публичных закупках, принятый 01.07.2011 Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и определивший международные стандарты в области публичных закупок с учетом положений ВТО о государственных закупках, директив Европейского союза (о закупках и средствах правовой защиты) и иных международных документов; в) Соглашение о правительственных закупках 1994 г., заключенное в рамках ВТО и обязывающее участников предоставлять услугам и субъектам других

[1] Власов В.А. Размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: некоторые аспекты правового регулирования // Муниципальная служба: правовые вопросы. 2009. № 3. С. 4.

участников соглашения режим наибольшего благоприятствования и национальный режим, проводить закупки путем организации конкурсов (торгов) с предоставлением иностранным поставщикам услуг равных возможностей участвовать в таком конкурсе.

Указанные выше российские и международные нормативные правовые акты в основу правового механизма публичного заказа закладывают конструкцию договора, опосредующего удовлетворение соответствующих публичных нужд. В ч. 4 ст. 72 Бюджетного кодекса РФ в свое время предусматривалось понятие государственного или муниципального заказа как совокупности заключенных государственных или муниципальных контрактов на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств соответствующего бюджета. Как отмечает В.В. Кикавец, это понятие не отражало сущности процесса государственного регулирования государственного заказа и не соответствовало логике функционирования сложной системы; в понятии государственного заказа является необходимым наличие двух обязательных составляющих государственного заказа - это общественный характер обеспечения нужд и бюджетный источник финансирования.[1]

Публичные закупки как способ государственного воздействия характеризуются рядом обстоятельств. Во-первых, наличием публично-правовых образований и созданных ими организаций, получающих бюджетные денежные средства в целях приобретения товаров, работ и услуг. При этом, вступая в отношения, опосредующие публичные закупки, указанные субъекты не используют статуса органа власти и не реализуют в связи с этим функции по регулирующему воздействию.

Государственное воздействие на общественно-экономические отношения следует различать, выделяя: а) государственное регулирующее воздействие, санкционируемое государством путем нормативного обеспечения и осуществляемое через специально создаваемые государственные органы управления либо иные управляющие структуры посредством прямого государственного регулирования, квазирегулирования, саморегулирования, урегулирования; б) специальное государственное воздействие, также основанное на нормах права, но использующее опосредованные способы (преимущественно организационные и экономические), среди которых публичные закупки играют далеко не последнюю роль.

Применительно к инвестиционной деятельности С.П. Гришаев отметил, что заказы на поставку товаров для государственных нужд служат методом государственного регулирования инвестиционной

[1] Кикавец В.В. Государственный заказ или государственные закупки: неопределенность понятий и целей - основная причина правовых коллизий сферы государственного заказа в Российской Федерации. М., 2009. С. 63.

деятельности, способствующим использованию государственных капитальных вложений на важнейших направлениях экономики страны, обеспечивающих ее структурную перестройку, сохранение и развитие производственного и непроизводственного потенциала, решение аграрных, природоохранных, социальных и иных проблем.[1] Здесь является спорным признание публичных закупок методом именно государственного регулирования, тем не менее способность опосредованно воздействовать на общественно-экономические отношения самого разнообразного вида очевидна.

Далее, следует отметить, что публичные закупки представляют собой непрекращающийся и сложный процесс, а комплексный характер нормативных правовых актов в области публичных закупок отражает природу государственного правового воздействия на них. В этом контексте весьма характерными являются некоторые законы, принятые в последнее время и в сравнении с ранее действовавшими законами прямо указывающие на государственное регулирование отношений в рассматриваемой сфере.

Здесь является важным регулирование не только размещения заказов как одной из стадий процесса публичных закупок, что выступало предметом Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», установившего порядок и способы определения победителя, с которым заключается соответствующий контракт, но и вопросов планирования, мониторинга и аудита закупок, исполнения контрактов.

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», как указано в ч. 1 ст. 1, регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд комплексно, на всех стадиях - от планирования до контроля за соблюдением законодательства. Эта норма, определяющая суть и структуру Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», фактически отражает этапы публично-правового участия в рассматриваемой сфере общественно-экономических отношений.

В Федеральном законе от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» установлены правовые основы государственного регулирования отношений, связанных с формированием, особенностями размещения и выполнением государственного оборонного заказа, определяющего основные принципы и методы государ-

[1] Гришаев С.П. Государство как участник гражданско-правовых отношений. М., 2009. С. 23.

ственного регулирования цен на товары, работы, услуги по государственному оборонному заказу (ст. 1 указанного Закона). Потому заключение и исполнение договора выступает частноправовым средством обеспечения процесса удовлетворения публичных нужд и этапом в многостадийном публично-правовом процессе осуществления публичных закупок, что возможно только при условии комплексности нормативного регулирования.

Также следует отметить, что публичные закупки представляют собой сферу, имеющую четкие правовые, организационные и экономические границы, в которой происходит удовлетворение не только и не столько интересов самих публично-правовых образований, сколько общественных интересов, обеспечение которых вменено в функции и полномочия публично-правовых образований. В этой связи правовое регулирование публичных закупок должно быть направлено на создание прозрачной и справедливой среды для всех участников, обеспечивающей сбалансированность частных и публичных интересов. Поэтому систему публичных закупок следует представлять как совокупность отношений «...между властью и бизнесом, обществом и государственными органами».[1]

Также следует указать, что правовой режим публичных закупок характеризуется и тем обстоятельством, что осуществляемые публично-правовыми образованиями и созданными ими субъектами публичные закупки способны оказывать влияние на формирование конкурентной среды и в этом качестве подвергаются специальному регулированию в рамках антимонопольного законодательства путем установления антимонопольных требований к торгам, запретов на антиконкурентное поведение органов власти, установления особенностей заключения договоров с финансовыми организациями (ст. ст. 15 - 17, 18 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»).[2]

Таким образом, государственный заказ, контрактная система и публичные закупки как специально осуществляемый публично-правовыми образованиями и созданными ими субъектами вид деятельности представляет собой способ специального опосредующего государственного воздействия на экономику, осуществляемый в целях обеспечения публичных и общественных интересов за счет бюджетных источников финансирования. Для того, чтобы сделать 44-ФЗ по-настоящему работоспособным, необходимо постоянно анализиро-

---

[1] Лопатников В.С., Соколова И.П., Тажетдинов С.Р. Закупки для государственных нужд: особенности законодательства и контроль за его соблюдением (на примере Санкт-Петербурга). СПб., 2008. С. 101.

[2] Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013) // «Собрание законодательства РФ», 31.07.2006, № 31 (1 ч.), ст. 3434

вать практику его применения и на этой основе вносить изменения и дополнения в существующее законодательство.

Для обсуждения предложений по дальнейшему совершенствованию 44-ФЗ Минэкономразвития организовало несколько общественных площадок, на которых в качестве экспертов выступают крупнейшие операторы систем государственных закупок, такие как «Сбербанк-АСТ», «Единая электронная торговая площадка», «Агентство по государственному заказу Республики Татарстан», а также другие участники рынка - Торгово-промышленная палата РФ, Ассоциация электронных торговых площадок, компания «Крипто-Про».

Немаловажным вопросом в связи с расширением сферы применения онлайн процедур в области госзаказа является обеспечение безопасности работы электронных торговых площадок. Крупнейшие компании, работающие на этом рынке, инициировали проведение совещания с участием не только операторов ЭТП, но и представителей контролирующих органов, Роскомнадзора, МВД, на котором были намечены основные направления работы в этой сфере. Особое внимание было уделено проблеме ddos-атак.

Огромное значение для обеспечения безопасности работы торговых площадок имеет регулярное проведение внешнего аудита. По мнению представителей «Сбербанк-АСТ» и ЕЭТП, необходимо на государственном уровне регламентировать его процедуру и установить максимально жесткие требования к системам безопасности, обеспечивающим проведение электронных государственных закупок. В конце мая 2014 г. Государственная Дума одобрила во втором и третьем чтении законопроект о внесении изменений в федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

4 июня 2014 года Президент Российской Федерации подписал Федеральный закон №140-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Первая публикация данного документа произошла в день подписания на официальном интернет-портале правовой информации. С этого дня все Заказчики страны стали «жить по новым правилам». Изменения затронули сферы закупок на сумму до 100 тыс.руб. у единственного поставщика, оплаты контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства или социально ориентированными некоммерческими организациями, процедуры определения начальной цены контракта на ремонт зданий, а также вопроса привлечения экспертов при закупке услуг.

Стежин П.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Шурупова А.С., к.э.н., доц.

Stezhin P.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Shurupova A.S., PhD in Economics,
Associate Professor

ФОРМЫ И МОДЕЛИ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

FORMS AND MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

В статье рассмотрены особенности применения механизмов государственно-частного партнерства в условиях инновационного развития российской экономики

Abstract

The article describes the features of the application of public-private partnerships in the context of innovative development of the Russian economy

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, рыночные отношения, формы, модели партнерства
Keywords: public-private partnerships, market relations, form a partnership model

Реализация стратегических направлений инновационного развития экономики России определена Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, определяющей пути и способы обеспечения устойчивого повышения благосостояния граждан, динамичного развития национальной экономики и укрепления позиций России на международной арене. В программном документе особое место отводится государственно-частному партнёрству, выражающемуся в том, что использование механизмов взаимодействия государства и частного сектора предполагает содействие в повышении конкурентоспособности значимых отраслей, их диверсификацию на основе создания высокотехнологичных производств, снижения рисков и либерали-

зацию экономической среды, совершенствования организационных, экономических и правовых аспектов[1].

Принимая во внимание стратегические направления, цели и задачи инновационного развития, государственно-частное партнёрство следует рассматривать в качестве важнейшего инструмента модернизации и инновационного развития отраслей национальной экономики. Учитывая тот факт, что государство, как одна из сторон партнёрства, выступает в качестве носителя общественно значимых интересов, исполняющего целеполагающую и контролирующую функцию, оно заинтересовано как в эффективности общих результатов, так и в обеспечении коммерческих результатов бизнеса.

Именно поэтому на современном этапе развития рыночных отношений в государственном масштабе требуется принятие совместных решений власти и бизнеса по привлечению ресурсов и активизации инициативы частного сектора в сферы воспроизводства, находящихся в собственности государства[2]. Следует учесть, что в настоящее время государственно-частное партнёрство приобретает ярко выраженный характер объединения ресурсов в интересах участников и в сложной экономико-политической обстановке бизнес вынужден всё более активно ориентироваться на сотрудничество с государством. При этом приоритетным направлением становится развитие проектов партнёрства в различных сферах, проявляемых в конкретных формах и моделях.

Исторические предпосылки развития принципов и механизмов государственно-частного партнёрства послужили основным фактором в формировании форм и моделей управления проектами и их реализации в рамках партнёрства и сотрудничества между государством и частным сектором в определённой отрасли экономики. При этом к настоявшему времени в научной среде сформировалось единое понимание к термину «форма» и «модель» государственно-частного партнёрства. В частности, под формой понимается конкретная организационно-правовая форма взаимодействия, а понятие «модель» характеризует схемы взаимоотношений между партнёрами, в рамках которых создается проект государственно-частного партнёрства[3].

Наиболее известной в практике формой партнёрства являются контракты, заключаемые в форме административных договоров

---

[1] Аганбегян А.Г., Фетисов Г.Г. Модернизация реального сектора экономики // Регион: экономика и социология, 2012. № 4. – С.27.

[2] Райзберг Б.А. Государственное управление социальными и экономическими процессами. М.: ИНФРА-М, 2014. – С.127.

[3] Сайфуллин Р.И. Концепция государственно-частного партнёрства в современной экономической системе (Методологический подход) / Вектор науки, 2014 - № 4 - С.44.

между государственными органами власти и хозяйствующими субъектами частного сектора на осуществление определённых общественно необходимых видов работ и услуг, регулируемых правовыми актами Российской Федерации.

Не менее распространены такие формы договоров, как аренда имущества и финансовая аренда (лизинг).

Концессии (концессионные соглашения) отечественные учёные и экономисты относят к специфической форме отношений между государством и частным партнёром, получающих в настоящее время всё наибольшее распространение. Особенность концессионных соглашений заключается в том, что предметом концессии являются такие социально-значимые объекты, как аэродромы, железные и автомобильные дороги, объекты жилищно-коммунального хозяйства, системы общественного транспорта, здравоохранения, образования, культуры и спорта, другие инфраструктурные сооружения, которые в силу Закона не могут быть приватизированы. Отличительным признаком характеризуется и модель концессии – применение в отраслях с длительным сроком реализации проекта при исключении перехода прав государственной собственности к частному партнёру по политическим или правовым причинам.

В современных условиях ведения рыночного хозяйствования активно используется форма партнёрства в создании совместных предприятий с государственным и частным капиталом для управления объектами инженерной и общественной инфраструктуры. Создание совместных предприятий с государственным капиталом регламентируется нормами законодательства. Образованные совместные предприятия, создаваемые государством совместно с национальными хозяйствующими субъектами или с участием зарубежных партнёров, могут иметь различные правовые формы собственности, и, как правило, функционируют на территории субъектов РФ для наиболее полного использования ресурсного потенциала каждой из сторон. Возможность принятия решений по определению приоритетных сфер и видов деятельности в совместных предприятиях определяется непосредственной долей участия партнёров в капитале, при этом практика свидетельствует, что такие предприятия получают распространение в национальной обороне, образовании, в средствах массовой информации и связи на основе IT-технологий, в некоторых областях общественного транспорта. Особенностью модели совместных предприятий с участием государственного капитала является постоянное участие государства в текущей операционной производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности.

В последнее время механизм государственно-частного партнёрства становится более разнообразным и постоянно расширяется в

таких сферах, как производство инновационной высокотехнологичной продукции, строительство и реконструкция федеральных скоростных железнодорожных и автомобильных магистралей, жилищно-коммунальное хозяйство и других. Несомненно, наиболее перспективной формой государственно-частного партнёрства становятся концессии, соглашения которых предусматривают долгосрочный характер до 25-30 лет, что позволяет сторонам партнёрства осуществлять стратегическое планирование развития, предоставляя обеим сторонам более гибкое принятие административно-хозяйственных и управленческих решений.

Одним из наиболее эффективных способов реализации партнёрства власти и бизнеса является создание особых экономических зон, регламентируемых Федеральным законом РФ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Согласно нормам законодательства особая экономическая зона, определяемая Правительством РФ - часть территории России, на которой действует особый правовой режим предпринимательской деятельности. Создание ОЭЗ предусматривает различные цели для развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей, производства инновационной продукции, транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры. Практика реализации модели государственно-частного партнёрства в форме ОЭЗ свидетельствует о достижении целей и задач модернизации и опережающего инновационного развития национальной экономики, обеспечивает рост «точек» развития инвестиционной деятельности, способствует повышению благосостояния населения.

Таким образом, в современных условиях инновационного развития национальной экономики России ключевыми элементами выступают отношения, возникающие в процессе взаимодействия публичной власти и частного сектора в формах и моделях, предусматривающих организационные и финансовые аспекты, затрагивающие интересы сторон партнёрства.

Сулохина Т.И., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

Sulohina T.I. undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Milovanov E.A., PhD in Economics,
Associate Professor

Анализ регионального рынка строительных материалов и особенности формирования его ценовой политики

Regional analysis of building materials and features of formation of its price policy

Аннотация

В статье дан анализ рынка строительных материалов на примере нескольких предприятий г. Липецк, рассмотрены особенности формирования ценовой политики в современных условиях.

Abstract

The article provides analysis of the market of building materials on the example of several enterprises in Lipetsk, the features of the formation of the pricing policy in modern conditions.

Ключевые слова: ценообразование, ценовая политика, калькулирование, ценовая стратегия.

Keywords: pricing, pricing, costing, pricing strategy.

Строительство – это длинный, сложный требующий особого внимания процесс. Не одно строительство, будь то стройка любого здания, сооружения, жилого дома, отделка офиса или любого другого помещения, невозможно начать без использования строительных материалов. Стройматериалы есть составляющая строительства. Можно с уверенностью сказать — в нынешнее время рынок строительно-отделочных материалов настолько широк и разнообразен, что просто невозможно не найти подходящий товар.

Характерной особенностью российского рынка строительных материалов многие эксперты считают ярко выраженную сезонность: спрос увеличивается весной-летом и снижается в период осень-зима. Для отелочных и лакокрасочных материалов также характерна такая специфика, однако она проявляется в менее выраженной форме.

Рынок по реализации строительных материалов на примере города Липецка можно условно разделить на несколько сегментов:

1. Огромные гипермаркеты, где есть все, что нужно, можно по-

смотреть, выбрать и купить по розничным ценам («Аршин», «Метрика», «ДоброСтрой»);

2. Оптовые предприятия, дилеры известных отечественных и мировых производителей, таких как - Kreisel, Polimin, Caparol, Knauf, Satyn, Ceresit и др., которые также самостоятельно производят реализуемую продукцию («Стройцентр Липецк», «Термострой», ЧерноземСтрой, «Отделка», Торговый дом «СтальСоюз»)

3. Специализированные строительные рынки. В современных условиях рынок строительных материалов становится динамичным, в связи с этим постоянно растет количество и разнообразие строительных материалов. В оптовую и розничную реализацию постоянно поступают цемент, разнообразные стеновые материалы и строительные плиты, строительная керамика, кровельные и гидроизоляционные материалы, сборные железобетонные конструкции и железобетонные изделия, известняковые, гипсовые, теплоизоляционные материалы, нерудные строительные материалы, полимерные изделия и пористые заполнители.

Гипермаркет «ДоброСтрой» в городе Липецк характеризуется разнообразным ассортиментом, позволяет осуществить как бюджетный, так и эксклюзивный ремонт. Гибкая ценовая политика зависит от большого объема закупок. Ассортимент является конкурентоспособным, состоящим из лидирующих на рынке товаров как региональных, так и зарубежных производителей. Одним из центральных основополагающих элементов коммерческой деятельности является закупочная работа, приносящая успех при ее оптимизации.

При формировании ценовой политики фирмы по реализации строительных материалов необходимо: изучение рынка, анализ деятельности конкурентов, определение целевой аудитории, формирование системы сбыта. Для того, чтобы выделиться среди конкурентов, необходимо сформировать свое уникальное конкурентное преимущество. К основному преимуществу гипермаркета можно отнести огромные торговые площади куда можно пойти за покупками всей семьей, ассортимент, популярный и узнаваемый среди разных слоев населения, а также выгодные условия для поставщиков, которые включают в себя действия по осуществлению высокого оборота продукции и устойчивого роста прибыли до промо-акций и совместных рекламных компаний, выпуск красочных каталогов продукции, доступных также в электронном виде на сайте гипермаркета.

Торговая компания «СтройЦентрЛипецк» специализируется на продаже лакокрасочных изделий известных марок, представлен широкий ассортимент красок, эмалей, необходимых для проведения внутренних и фасадных работ от российских и европейских производителей, сухих строительных смесей, антисептиков, теплоизоляций и утеплителя, гипсокартона, строительного клея. Компания осуществляет оптовые и розничные продажи. Имеется гибкая система скидок

для закупок, осуществляемых организациями.

Торговый дом «СтальСоюз» выпускает и реализует широкий спектр продукции, используемой как в промышленном, так и в гражданском строительстве. Предлагается множество вариантов кровельных, стеновых, а также материалов для внутренней отделки помещений. Компания формирует разноплановую ценовую политику для оптовых клиентов, в которую входят осуществление доставок и оформление кредитов, выполнение заказов в максимально короткие сроки, индивидуальные схемы по работе с каждым оптовым предприятием.

Цены на основные строительные материалы нельзя назвать стабильными, например, цена на цемент в 2016 году поднимутся на 10-20%. По мнению многих экспертов 2016 году цены на строительные материалы в России возрастут в целом. Причиной этого является то, что из-за падения курса национальной валюты, выгоднее производить материалы на экспорт. Такая тенденция может привести к постепенному понижению предложения на национальном рынке, что обуславливает повышение стоимости.

В себестоимости производства строительных предприятий затраты на сырье и материалы (в основном это продукция промышленности стройматериалов) в среднем составляет более 60%.

Себестоимость строительства будет повышаться даже у тех, кто использует преимущественно отечественные материалы. Если материалы более рентабельно продавать за границей, то их стоимость на внутреннем рынке будет повышаться из-за снижения предложения.

Прогноз экспертов находит подтверждение по динамическим показателям на внешнем рынке торговли строительными материалами.

Таким образом средняя цена на стройматериалы в 2016 году может повысится до 25%. Это, в первую очередь, относится к каркасным и плиточным зданиям. Также возрастет стоимость на оцилиндрованную древесину, которую используют для постройки домов. До средины 2016 года рост может достигнуть 50%.

Другие эксперты отметили, что рост цен на кровельные материалы может достигнуть 10%.

Нельзя не учитывать, что весомую роль в ценообразовании играет сезонный фактор, а также объем: чем больше объем заказа, тем ниже его цена. Зимой выгоднее покупать, в этот период крупные заводы-изготовители снижают цены, они предоставляют фирмам-посредникам, значительные скидки под предоплату. Соответственно дилеры, чтобы получать хорошие объемы и своевременные поставки продукции с заводов в летный период, вынуждены зимой покупать продукцию в убыток себе (ведь завод не может останавливаться), компенсируя разницу за свой счет, а в реальности, за счет будущих «летних» клиентов, храня продукцию на складах как собственных, так и арендуемых, что также влияет на конечную стоимость.

Стоит обратить внимание на условия хранения материалов, которые могут и будут изменять свои первоначальные свойства под воздействием влаги, или сильного перепада температуры окружающей среды. Намоченные, перемерзшие, они теряют свои свойства, что потом, негативно сказывается на качестве ремонтных работ. Например – цемент, водоэмульсионные, латексные краски, грунтовки, готовые шпатлевочные, штукатурные смеси нужно хранить в сухом отапливаемом складе. Наличие таковых объектов так же сказывается на конечной стоимости строительных материалов.

Основными перспективными задачами в отрасли являются оценка и мониторинг рынка производства строительных материалов и конструкций, а также поддержка отечественных производителей, что в настоящее время крайне необходимо, организационно-методическое обеспечение участников рынка и контроль качества производимой ими продукции.

Имеют место проблемы строительного комплекса, например, опережающий рост цен на материалы, комплектующие и энергоносители обусловлены недостаточной эффективностью функционирования промышленности стройматериалов, а в последнее время еще и нестабильной ситуацией в мире в целом.

Трухачева Д.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Иванов А.Г., к.философ.н., доц.

Truhacheva D.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Ivanov A.G., PhD in Philosophy, Associate Professor

Социально-экономическое сотрудничество России с государствами-участниками БРИКС

Social and economic cooperation between Russia and member countries of BRICS

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с сотрудничеством России со странами-участниками БРИКС, основные преимущества и недостатки этого сотрудничества. Кроме того, в статье описано влияние

санкций Запада на взаимодействие стран в рамках БРИКС. Особое внимание уделяется положению. России в союзе, а также задачам на время председательства России в БРИКС.

Abstract

This article considers questions, devoted to cooperation between Russia and member countries of BRICS, as well as the main advantages and disadvantages of the mentioned cooperation. Besides, the article contains description of how sanctions of Western countries affect the cooperation within BRICS. Special attention is paid to position of Russia within the union and to the goals, settled for the period of Russia's presidency in BRICS.

Ключевые слова: БРИКС; сотрудничество; санкции; экономическое сотрудничество; политическое сотрудничество; взаимодействие стран БРИКС; многополярный мир; партнерские отношения между государствами.

Keywords: BRICS; cooperation; sanctions; economic cooperation; political cooperation; collaboration between BRICS members; multipolar world; partnership relations between countries.

В условиях текущей политической ситуации в мире происходит всеобщая переоценка ценностей: одни государства разрушают существующие партнерские отношения, другие, – наоборот, – образуют новые союзы. Союз Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР, присоединившейся в 2011 году (далее – БРИКС) – объединение, которое уже превратилось в формальный политический блок благодаря проведению ежегодных саммитов. В последние годы БРИКС все больше укрепляет свои позиции в мире. На сегодняшний день вопросы и проблемы экономического сотрудничества России со странами БРИКС не находят должного отражения в отечественных средствах массовой информации и экономической литературе. При этом в зарубежных источниках данная тема активно обсуждается в течение последних десяти лет. Аспекты взаимодействия стран БРИКС только начинают становиться предметом осмысления в нашей стране и не имеют однозначной оценки [1]. Безусловно, у данного явления есть свои преимущества и недостатки.

БРИКС обладает огромным потенциалом развития. Совокупная площадь территорий государств-участников БРИКС, где расположены крупные запасы природных и сырьевых ресурсов, составляет более четверти суши планеты (26%). Здесь проживает 42% населения Земли. Объединенный валовой продукт БРИКС составляет 27% мирового показателя и стремительно растет [2]. По оценкам некоторых экспертов через несколько десятилетий БРИКС оставит позади сегодняшних лидеров мировой экономики.

[1] Онлайн журнал «Международная жизнь» https://interaffairs.ru/jauthor/material/564
[2] Официальный сайт Председательства России в БРИКС http://brics2015.ru/

Для России участие в БРИКС также предполагает ряд преимуществ: выход на новые финансово-экономические рынки, роль главного экспортера энергетических ресурсов, сотрудничество в сфере передовых технологий (ядерная энергетика, освоение космоса, новейшее вооружение). Кроме того, имея поддержку союзников, Россия сможет более уверенно предлагать пути решения мирового кризиса, а также усилить свое влияние на глобальную экономику.

Сотрудничество в рамках БРИКС для России – это еще и диверсификация экономики страны, что соответствует одному из основных направлений внешнеэкономической концепции в период до 2020 года.

К недостаткам объединения БРИКС можно отнести тот факт, что государства-участники, являясь союзниками, составляют друг другу конкуренцию в ряде сфер, в особенности это относится к государствам, имеющим общие границы – Россия, Китай, Индия. Тот факт, что страны БРИКС в определенной степени являются конкурентами друг друга, подтверждается недостаточным уровнем внешнеторговых отношений – доля внутрирегиональной торговли в рамках БРИКС остается незначительной: Бразилия в страны БРИКС направляет 10% своего экспорта, Индия – 8%, Китай – около 7% и Россия – немногим более 6% [1].

Санкции со стороны Запада, введенные в связи с ситуацией на Украине, а также контрсанкции РФ спровоцировали укрепление партнерских отношений России со странами БРИКС. По словам экспертов, Россия не просто обладает теми же характеристиками, что и другие государства БРИКС; ей также удалось выработать тесные, стратегические партнерские отношения с другими членами этой группы, в частности с Бразилией, Китаем и Индией [2]. Так, в связи с запретом на импорт западной сельскохозяйственной продукции, Бразилия стала для России основным поставщиком мясной продукции. Китай с 2009 года является стратегическим партнером России в области энергетики; планируются масштабные поставки российского природного газа на китайский рынок. Стратегическое партнерство России и Индии охватывает сферы обороны и ядерной энергетики. Россия является единственным государством, с которым Индия проводит совещания межправительственной комиссии во главе с министрами обороны.

Важно и то, что более активно в инвестиционное сотрудничество стали включаться регионы: прежде всего – пограничные территории России и Китая, чему благоприятствует географическое расположение наших стран. В 2009 году была принята первая совместная инве-

[1]Монография «Новое направление российской внешней и внешнеэкономической политики – взаимодействие в БРИКС» / Отв. ред. С.П. Глинкина; колл. авторов. – М.: Институт экономики РАН, 2014. – 220 с.

[2] Онлайн портал Иносми.ру http://inosmi.ru/russia/20140922/223175413.html

стиционная Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока Китайской Народной Республики (2009 – 2018 гг.), которая предусматривает сотрудничество в сооружении более 100 промышленных предприятий и приграничных инфраструктурных объектов. С 2004 года начала работать в России индийская компания «ТАТА МОТОРС». Совместно с ЗАО «Автомобили и моторы Урала» «ТАТА МОТОРС» на мощностях бывшего филиала АМО ЗИЛ в Новоуральске Свердловской области налаживает сборку грузовых автомобилей. Ряд крупных проектов в горнодобывающей промышленности и металлургии был реализован крупным российским бизнесом в Бразилии («Роснефть», «Северсталь», «Уралкалий») и ЮАР («Ренова», «ГМК «Норильский никель», «Северсталь», «Evraz»). В эти государства начинает осуществлять инвестиции и средний и малый бизнес. Но пока данные проекты носят единичный характер, так же как и проекты бразильских и южноафриканских компаний в России[1].

На период с 1 апреля 2015 года по 15 февраля 2016 года председательство в БРИКС перешло к России, что поставило страну на это время в особое положение и повлекло за собой определенные действия. «Основными целями российского председательства в БРИКС стали:

- укрепление положения БРИКС и на этой основе -наращивание международно-политических и экономических позиций нашей страны в целом на мировой арене;

- продвижение решений наиболее острых международных политических проблем, представляющих приоритетное значение для России и её партнёров по БРИКС (региональные конфликты, борьба с международным терроризмом, наркоугрозой, противодействие распространению оружия массового уничтожения), с опорой на консолидированные подходы стран «пятёрки»;

- укрепление позиций БРИКС в международной системе за счёт расширения и придания развитого стабильного характера внешним связям объединения, в том числе на евразийском пространстве;

- достижение с опорой на БРИКС осязаемого прогресса в реформировании международной валютно-финансовой системы, в первую очередь, – мирового валютного фонда;

- дальнейшее развитие многостороннего финансового сотрудничества в рамках БРИКС, включая полноценный запуск работы «Банка развития БРИКС» и «Пула валютных резервов» стран форума;

- выявление принципиально новых сфер деятельности БРИКС - парламентской, культурной, информационной и молодёжной;

[1] Статья «Инвестиционный разворот БРИКС», Борис Хейфец, профессор, доктор экономических наук
http://www.consrio.mid.ru/doc/BRICKS-UFA.pdf

- продвижение инициатив по совершенствованию БРИКС и осуществление практических мер по постепенной институционализации объединения;

- повышение эффективности работы БРИКС за счёт усиления отчетности о выполнении государствами-участниками принятых ими ранее обязательств» [1].

По словам Замминистра иностранных дел России С.А. Рябкова «год России в БРИКС» был успешным, и большинство поставленных на период председательства целей были достигнуты. В западных СМИ, тем не менее, все чаще поднимается вопрос о том, что экономика стран БРИКС не сможет дальше расти такими же темпами. Подобные высказывания, по словам российских экспертов, лишь подчеркивают перспективность БРИКС[2]. Впереди – год индийского, а затем – китайского председательства, в течение которых Россия планирует продолжать работать над реализацией поставленных задач.

Важным событием в деятельности БРИКС стало создание «Банка Развития БРИКС», главной задачей которого является финансирование инфраструктурных проектов в государствах БРИКС (Россия, Китай, Индия, Бразилия и ЮАР) и развивающихся странах.

Признание приоритета России налагает ответственность на российских ученых, от которых ждут интеллектуального лидерства и инновационных идей. Роль научных гипотез и разработок в развитии БРИКС – во всяком случае, на нынешней ранней стадии – чрезвычайно важна[3].

Существует еще много нерешенных вопросов – как будет выглядеть БРИКС через 10 лет, появятся ли в этом союзе новые участники, насколько успешной будет деятельность союза в дальнейшем, и многие другие. Но совершенно точно можно сказать, что сегодня БРИКС является перспективным международным объединением с точки зрения экономического и политического сотрудничества государств, входящих в его состав. Этот союз, по мнению аналитиков, сделал современный мир многополярным. В частности, для России БРИКС – это, в первую очередь, поддержка на мировой арене.

[1] Сайт РИА новости http://ria.ru/trend/BRICS_Russia_26032015/#ixzz3zqB88aeH
[2] Сайт информационного агентства России ТАСС http://tass.ru/politika/2646469
[3] Онлайн журнал «Национальный интерес», №1, 2015 г.
http://globalaffairs.ru/number/Zachem-Rossii-BRIKS-17309

4. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Аксенова М.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Макаров О.А., к.э.н., доц.

Aksenova M.S., undergraduate,
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Makarov O.A., PhD in Economics, Associate Professor

ИНСТИТУТ БАНКРОТСТВА В ДИНАМИКЕ ЕГО РАЗВИТИЯ

INSTITUTE OF BANKRUPTCY IN DYNAMICS OF ITS DEVELOPMENT

Аннотация

В статье рассмотрено нормативное становление института банкротства в России, его модернизация во взаимосвязи с анализом статистических данных, а также проблемы его развития и пути и решения.

Abstract

In article standard formation of institute of bankruptcy in Russia, its modernization in interrelation with the analysis of statistical data, and also problems of its development and a way and the decision is considered.

Ключевые слова: банкротство; институт банкротства; законодательство; принцип неоплатности; динамика банкротства; модернизация процедуры банкротства.

Keywords: bankruptcy; institute of bankruptcy; legislation; principle of impossibility to pay; dynamics of bankruptcy; bankruptcy procedure modernization.

Институт банкротства, как отдельный правовой институт имеет свою интенсивно развивающуюся историю, в которой находят свое отражение изменения в его направленности, объектно-субъектном составе, порядке, функциональности, зависимости между участниками финансовых отношений, экономических признаках несостоятельности должника и т.д.

Действие института банкротства в России демонстрирует его значительное отличие от мировой практики, в связи с чем целесообразно рассмотреть проблему становления института банкротства в разрезе его динамики и с учетом особенностей его нормативного регулирования.

Так, первая редакция Федерального Закона о банкротстве в России была принята в 1992 г. и в качестве критерия несостоятельности вы-

ступал принцип неоплатности, поэтому и несостоятельность (банкротство) рассматривалась в аспекте неспособности должника удовлетворить требованиям кредитора по оплате работ (товаров, услуг), не обеспечивая при этом необходимые платежи в бюджет и внебюджетные фонды (обязательства должника превышали над стоимостью его имущества). Указанный довод явно и неоспоримо ущемлял интересы кредиторов, при этом затягивалось рассмотрение дел в арбитражных судах, что как следствие лишало возможности арбитражные суды и кредиторов применять различные меры и процедуры банкротства к неплатежеспособным должникам. В результате, неплатежеспособность одного из участников оборота последовательно приводила к многочисленным неплатежам всех участников.

Несовершенства указанного закона, выразившиеся в проблематике оценки фактической стоимости имущества должника (должник мог быть признан несостоятельным лишь в случае преобладания кредиторской задолженности над общей балансовой стоимостью активов), в принципе "неоплатности" (должник, ожидая признания своей несостоятельности, продолжая не рассчитываться по своим долгам, имеет возможность длительное время использовать предназначенные для этих целей денежные средства в качестве источника пополнения собственных оборотных средств, не нарушая при этом, лишь принцип превышения стоимости активов над величиной кредиторской задолженности), свидетельствуют о том, что институт банкротства уже на первоначальном этапе стал действовать непродуктивно, поддерживая нерадивых должников и разрушая тем самым принципы и условия гражданского оборота.

В 1993 г. количество банкротств составило 74 тыс., в последующие годы действия первого Федерального Закона о банкротстве (1992-1997 г.г.) наблюдался существенный рост банкротств: так в 1994 г. на 157 (231), в 1995 г. на 485 (716), в 1996 г. на 510 (1 226), в 1997 г. на 1 043 (2 269). При этом максимальный прирост числа банкротств пришелся на 1994 г. - 212,1 %, в последующем тенденции к уменьшению так и не возникло, в связи с чем 2 269 банкротств в 1997 г. породили массовую волну взаимных неплатежей.

Законодательные попытки усовершенствовать имеющийся нормативный акт привели к принятию в 1998 г. второй в России редакции Закона о банкротстве, который изменил признак несостоятельности экономического субъекта на основе принципа неплатежеспособности (должник считался неплатежеспособным по результатам анализа встречных денежных потоков); упростил процедуру банкротства (банкротство угрожало всем предприятиям, имевшим просроченную за три месяца задолженность в размере 50 000 рублей). Однако указанные меры привели лишь к преодолению препятствий для инициализации процедур банкротства.

Так, в 1998 г. количество банкротств составило 4 747 тыс., в дальнейшем (1998-2001 гг.) продолжал наблюдаться существенный рост числа банкротств: в 1999 г. на 3 552 (8 299), в 2000 г. на 6 844 (15 143), в 2001 г. на 23 243 (38 386), максимальный прирост числа банкротств пришелся на 2001 г. - 153,5 %, а признание 38 386 предприятий банкротами создало условия для получения собственности, в том числе и у финансово устойчивых предприятий.

Непреодолимый рост числа банкротств в 2001 г. и отсутствие реальных мер по эффективной работе данного института, отражали лишь неизбежность изменения законодательства российского института банкротства, в связи с чем, в 2002 г. была принята третья в России редакция Федерального Закона о банкротстве.

Вступивший в законную силу нормативный акт впервые ввел процедуру финансового оздоровления должника; существенно изменил порядок обращения в Арбитражный суд, усложнив его; осуществил пересмотр лиц, имеющих возможность участвовать в судебных процессах о признании Общества несостоятельным, что позволило должнику эффективнее защищать свои права и законные интересы; ввел процедуру открытых торгов при продаже имущества должника стоимостью не менее 100 000 рублей; должное внимание было уделено ответственности назначаемых арбитражных управляющих.

Динамика количества банкротств в период действия третьего Федерального Закона о банкротстве (2002-2013 гг.) была не столь предсказуема и ожидаема, как в двух предыдущих случаях.

Так, в 2002 г. количество банкротств составило 82 341 тыс., а последующие колебания выглядят следующим образом: в 2003 г. на -65 260 (17 081), в 2004 г. на -7 691 (9 390), в 2005 г. на -4 573 (13 963), в 2006 г. на +62 484 (76 447), в 2007 г. на -57 209 (19 238), в 2008 г. на -5 322 (13 916), в 2009 г. на +1 557 (15 473), в 2010 г. на +536 (16 009), в 2011 г. на -3 215 (12 794), в 2012 г. на +1 278 (14 072), в 2013 г. на -928 (13 144).

Существенное снижение числа банкротств (в 2003 г. на 79,2%, в 2004 г. – на 45%, в 2007 г. на 74,8%, в 2011 г. на 20%, в 2013 г. на 6%) наряду с имеющими место незначительными подъемами чисел банкротств (пик подъема пришелся на 2006 г. как +447,5%) свидетельствует о том, что принятые меры по совершенствованию процедуры банкротства и финансовая составляющая банкротства - дали свои определенный результат, в этапах смены тенденций подъема и снижения числа банкротств нашли свое отражение и внутрисистемные факторы развития института банкротства, а также малая эффективность его своевременной модернизации.

Замедление этапов экономического роста в 2012-2013 гг., ухудшение экономической ситуации в России в целом, должно было отразиться на признании должников банкротами, общее число которых в 2014 году составило 14 508 тыс., а в 2015 году - 14 624 тыс. Годовое

значение количества юридических лиц, признаваемых несостоятельными решениями Арбитражных судов России с 2013 года удерживается на одном уровне, однако незначительная тенденция к увеличению имеет место в действительности: в 2014 году на +1364 (+11%), в 2015 году на +116 (+0,8%).

Указанная статистика скорее всего дает возможность говорить о том, что тенденция увеличения количества должников, которые будут признаны банкротами, вероятнее в 2016 году, будет стабильной. Более всего, на мой взгляд, в условиях имеющейся рыночной экономики, подвержены возможности оказаться несостоятельными будут субъекты малого и среднего бизнеса, а также нерентабельные и малоэффективные предприятия. К основным факторам признания крупных предприятий банкротами можно скорее всего отнести регрессивное финансовое состояния отрасли, в которой осуществляет свою деятельность юридическое лицо, увеличение долговой нагрузки предприятия, снижение (уменьшение) оборачиваемости активов предприятия. Нельзя оставить без внимания факт введения экономических санкций, что является существенным обстоятельством для предприятий среднего звена. Связанная с этим потеря банками возможности кредитования по приемлемым ставкам за пределами России, повлекла за собой отзыв у ряда банковских и кредитных учреждений лицензии, что в свою очередь лишило возможности ряд предприятий продолжить осуществление ими своей деятельности, в том числе и с привлечением заемных средств.

Указанные факторы находятся в прямой взаимосвязи с общим состоянием мировой экономики, экономики страны, отраслевой экономики, политической ситуации на мировой арене, котировками валют на мировом рынке, нормативно-правовой базой, однако нельзя оставить без внимания необходимость постоянного и должного контроля финансового состояния предприятия с точки зрения предупреждения его несостоятельности.

Неоспоримо, что процедура банкротства, в соответствии с требованиями действующего законодательства, предусматривает как один из этапов - "финансовое оздоровление", однако куда эффективнее будет действительная оценка финансового состояния, и как результат, выявление конкретной неблагоприятной ситуации в экономике предприятия.

При имеющей место в настоящей действительности ситуации, "банкротство" это скорее шанс для предприятия, не способного адекватно принимать и распределять финансовую нагрузку, создающего, как правило, увеличение кредиторской задолженности, для ухода от ответственности и надлежащего исполнения имеющихся обязательств, как один из приемлемых способов, наряду с ликвидацией предприятия, его реорганизацией или реструктуризацией долга предприятия. Так как все финансовые затраты, связанные с судебным процессом, возла-

гаются на кредиторов (истцов), обращающихся с соответствующим заявлением в Арбитражный суд, а денежное вознаграждение арбитражного управляющего выплачивается из объема денежных средств, которые будут получены им от продажи имущества должника, то тяжело говорить о неумолимом желании привлекаемого арбитражного (конкурсного) управляющего реабилитировать финансовое состояние предприятия. При указанных положения, закрепленных на нормативном уровне, целесообразно говорить об истинности намерений в случае надлежащего правосознания у участников банкротства и неотвратимости соразмерного наказания, в случае установления нарушений при реализации процедуры конкурсного производства, что предотвратит долю злоупотреблений и хищений участниками, допущенными к участию в реализации указанной процедуры.

Систематический анализ финансового состояния предприятия, правильное определение стратегии бизнеса, своевременная и точная формулировка и установка целей позволят избежать кризис, а в случае нестабильности экономики - сохранить его, исключив при этом возможность признания банкротом.

Алымов А.Ю., магистрант,
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Рыбина И.А., к.э.н., доц.

Alymov A.Y., undergraduate,
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Rybina I.A., PhD in Economics, Associate Professor

Преимущества консервативного подхода к управлению инвестиционным портфелем

Advantages of the conservative approach to the investment portfolio management

Аннотация

В статье рассмотрены основные принципы и особенности применения консервативной инвестиционной стратегии. Выделены основные преимущества консервативного подхода к управлению инвестиционным портфелем.

Abstract

The article describes the main principles and features of application of the conservative investment strategy. The main advantages of the conservative approach to investment portfolio management have been allocated

Ключевые слова: консервативный подход, стратегия, инвестиционный портфель, инвестор, активы.

Keywords: conservative approach, strategie, investment portfolio, investor, assets

Инвестиции обычно ассоциируются с риском, поэтому клиенты, передавшие деньги в доверительное управление, решаются рискнуть в попытке обыграть рынок. Многие из них проигрывают, потому что не знают о консервативном подходе к управлению портфелем. В нашей стране не сложилось понимания того, что такое консервативные инвестиции и как выбрать фонд доверительного управления с минимальным риском, нет и общего мнения о том, какие стратегии могут применять фонды, чей подход основывается на традиционализме.

Консервативный подход к инвестициям предполагает формирование портфеля, состоящего из активов разного типа и разного уровня риска (облигаций, акций и золота) в определенных пропорциях. На рынке коллективных инвестиций часто можно встретить фонды, которые вкладываются только в узкую групп ценных бумаг. Например, пользуются спросом узкоспециализированные паевые фонды высокодоходных облигаций стран с развивающейся экономикой. Страновые фонды акций особенно актуальны в экономиках переходного периода. Такой подход консервативным не назовешь.

Когда инфляция растет, золото дорожает, но стоит ей замедлить темпы, как котировки драгоценных металлов идут на понижение. Пока инвесторы вкладываются в страны с развивающейся экономикой, цены на их долговые обязательства прирастают, однако активизация кризиса взрывает «мыльный пузырь», прежде всего, на этом рынке. Вложения в отдельные биржевые фонды могут дать прибыль на растущем рынке – около 20-30% годовых, тем не менее такие пассивные вложения в биржевой фонд подчас приносят убыток при падении рынка в целом. Главный принцип консервативного инвестирования – диверсификация.

В наше время многие компании имеют автоматизированную систему управления активами и рисками. Сточки зрения риск-менеджмента трейдеру сложно смириться с тем, что он допустил максимальную просадку. Когда система настроена на закрытие всех позиций при достижении просадки, на первый взгляд это спасает ситуацию. Но консервативный выбор уровней, с которых начинается автоматизированное закрытие позиций, при нежелании идти на авантюры и торговать с близким стоп-лоссом (SL) означает, что SL будут

расположены достаточно далеко для срабатывания на каждой просадке. В то же время, когда риск-менеджмент сработает, будет слишком поздно, и компания понесет огромные потери.

Многие роботы таким образом реагировали на перипетии геополитики последних лет. Например, во время Минских переговоров роботы начинали продавать при резком падении котировок российских ценных бумаг, за которым следовал резкий рост, поэтому инвесткомпании несли убытки. В середине падения роботы перестраивались и принимались покупать, но здесь рынок опять падал, и позиция становилась убыточной. От последствий такого поведения роботов пока спасает только их отключение на время сильной неопределенности. Но, если выключать автоматизированную систему при каждом приступе страха на рынке, можно вообще не торговать. По этой причине особенно актуален консервативный подход к риск-менеджменту, предполагающий принятие самостоятельных решений.

Роботы имеют целый ряд плюсов. Во-первых, они быстрее человека распознают признаки движения на рынке или условия для его возникновения. Например, арбитраж фьючерсов на индекс РТС по ценам на нефть Brent практически невозможен без использования роботов. Во-вторых, если робот основан на технологии машинного обучения, он не только улавливает возможность получения прибыли путем использования известных стратегий, но и корректирует тактику, изобретая новые стратегии. В-третьих, робот может торговать даже тогда, когда человек устает. Все эти положительные стороны роботов позволяют создать новую систему управления рисками.

Однако индивидуальный стиль торговли, как правило, сложно формализовать, если это не повторяющиеся алгоритмы, а комплексные торговые решения, основанные на всестороннем анализе ситуации. Таким образом, использование роботов затруднительно при консервативном подходе к управлению инвестиционным портфелем. Более того, отбор ценных бумаг, строго формализованный и автоматизированный, также не подходит для консервативного инвестора, потому что критерии, помогающие абстрагироваться от ненужной информации, со временем устаревают, отсеивая и нужные сведения.

Главное отличие консервативной инвестиционной стратегии заключается в применении широкого спектра ценных бумаг, объемы торгов которыми достаточны для свободной покупки и продажи инструмента на биржевой площадке.

На фоне паевых и акционерных инвестиционных фондов (ПИФов), инвестиционных банков, кредитных союзов, негосударственных пенсионных фондов (НПФов) выделяются консервативные инвестиционные компании – методом управления активами.

Консервативный метод управления инвестиционным портфелем – это осуществляемый преимущественно человеком портфельный ме-

неджмент, основанный на разнообразии объектов вложения денежных средств и индивидуальном ситуативном подходе к выбору ценных бумаг для торговли. Консервативный инвестор обычно страхует вложения в акции или опционы покупками ценных бумаг с фиксированной доходностью и 30лота. Но инвестору, как правило, проблематично оценить свои личные финансы в динамике с временным горизонтом 5-10 лет. Тщательно подходя к вопросам финансового планирования, консервативная инвестиционная компания предлагает инвестору нужное ему соотношение активов различных видов. Например, при возрасте до 30-35 лет в портфеле обычно преобладают акции, в то время как после 40 лет наблюдается устойчивая тенденция к покупке облигаций, которые приносят стабильный доход.

Как и в любой компании, инвестиционный портфель в консервативной ИК, по сути, представляет собой распределение денег по классам активов. Сюда относятся разнообразные ценные бумаги, биржевые фонды, правительственные и корпоративные облигации, а также казначейские векселя и депозитные сертификаты. В отличие от прямых инвестиций, портфельные, как правило, не подразумевают значительной доли в общей капитализации компании, отсутствует и участие в процессе управления. Зато портфельные инвесторы имеют почти безграничные возможности по распоряжению собственными средствами. Доверительное управление сочетает в себе основное преимущество портфельных вложений (возможность свободного распоряжения средствами) и длинный горизонт прямых инвестиций.

Главные активы консервативных инвестиционных компаний – это консультанты, которые обрабатывают базу крупных Клиентов холодными звонками, и индивидуальные стили управляющих портфелем, способствующие достижению достойного результата. Особенность консервативных фирм в том, что кризис они переживают с потерями, вызванными необходимостью хеджировать риски, тем не менее суммы убытков обычно меньше, чем у 90% других инвестиционных компаний, которые слабее страхуют позиции. Наибольшие прибыли во время кризиса, естественно, могут быть случайными. С точки зрения коллективных инвестиций прибегать к помощи консервативной инвестиционной компании – наиболее стабильный и спокойный вариант, хоть и не всегда самый прибыльный. Предложение этих компаний привлекательно тем, что включает в себя консультации финансовых советников, которые относительно независимы, поскольку получают прибыль, независимо оттого, какие именно бумаги выберет клиент.

Из сказанного следует, что главное отличие консервативной инвестиционной стратегии заключается в применении широкого спектра ценных бумаг, объемы торгов которыми достаточны для

свободной покупки и продажи инструмента на биржевой площадке. Ключевое значение для таких стратегий имеет своевременный выход из рынка, который достигается благодаря тому, что портфелями управляет человек. Традиционализм стратегии заключается в том, чтобы не вкладывать все деньги в отдельную бумагу, а брать целый портфель финансовых инструментов, риски по которому уменьшаются за счет диверсификации.

При консервативных инвестиционных стратегиях все портфели представляют собой наборы высоколиквидных ценных бумаг. Их формированием занимаются профессиональные управляющие активами, которые отбирают бумаги по одному из четырех признаков: стране (например, КНР), отрасли (скажем, биотехи), стабильности дивидендов (они должны выплачиваться стабильно в течение последних 20 лет) или степени диверсификации (вложены в несколько взаимосвязанных акций или в несколько десятков, не связанных между собой бумаг). При этом держать предполагается несколько портфелей, а продавать можно один или все сразу.

Консервативные инвестиционные стратегии всегда ставят во главу угла три фактора: традиционализм, доверие и надежность. Традиционализм проявляется в разумном выборе стратегии с разными издержками и неодинаковым потенциалом доходности, основанной на заранее определенных предпочтениях по уровню риска. Например, фонд с фокусом на Китае может быть ориентирован на индекс CSl 300. Потребность в его создании видится в том, что неразумно инвестировать 100 тыс. долл. в оригинальные китайские бумаги, если можно приобрести на них биржевой фонд – ETF.

Традиционализм проявляется и в диверсификации внутри индекса, а не в приобретении единственной бумаги, даже если она самая ликвидная. Результаты также впечатляют, потому что бумага, в которую вложили все деньги, может просесть за день на 10-20%, ведь курсы китайских акций сильно изменчивы. В то же время фонд, специализирующийся на инвестициях в разнообразные китайские акции, уже защищает от резко возросших рисков по отдельным эмитентам.

Результаты консервативных портфелей ценных бумаг, как правило, позитивны. Многие портфели бумаг сектора здравоохранения завершили прошлый год в плюсе на 20-25%, в то время как портфели, состоящие из облигаций коммунального сектора, подорожали на 25—30%, биотехнологий — на 30-35%, а китайских акций — на 50-60%. Консервативные инвесторы достигают таких результатов, так как хорошо разбираются в движениях рынка и знают, куда инвестировать и как выбрать правильное сочетание ценных бумаг. Оптимальные для консервативных инвесторов портфельные менеджеры имеют опыт на бирже, превышающий 15 лет, и получают двузначную доходность ак-

тивов под управлением. Как показывает практика, осторожность при вложении денег не означает снижения прибыльности ДУ.[1]

Успех консервативного подхода к управлению активами основан на авторских методиках определения нужного клиенту соотношения акций, облигаций и золота. Стоимость портфелей почти не снижается, если только в начале инвестирования. Стабильность прибыли достигается в том числе благодаря правильному выбору времени для входа и выхода из ценных бумаг.

При консервативном подходе к управлению активами в основном не используются кредитные плечи. При полной уверенности в выборе времени для покупки активов инвестор может заработать куда больше, если использует маржинальные займы, но консервативные портфельные менеджеры этого не делают, так как не хотят повышать риски для своих клиентов.

Следует отметить, что консервативные инвестиционные портфели имеют высокий уровень доходности и надежности. Испытывать доверие можно и к собственному инвестиционному портфелю, но в последнее время критерием выбора управляющих становится их профессионализм и традиционализм. Используя накопленный опыт управления активами, сторонники консервативного подхода к портфельному менеджменту лучше всех разбираются в доверительном управлении и помогают сделать это своим клиентам

В целом, консервативный подход объединяет ряд преимуществ коллективных инвесторов, в том числе профессиональное управление, диверсификацию, снижение затрат и надежность. Традиционализм убеждает нас в том, что компании Портфельного управления с большей вероятностью обладают необходимыми знаниями и навыками, чем мелкие инвесторы. В то время как отдельные участники рынка не в состоянии снизить риск путем диверсификации из-за высоких затрат на проведение операций при небольшом количестве акций, консервативный инвестор приходит на помощь и реализует свою авторскую стратегию. При этом консервативные портфельные управляющие обычно отличаются более низкой платой за портфельный менеджмент и большей зарегулированностью, поэтому сильнее ориентированы на защиту интересов индивидуальных инвесторов.

[1] Мониторинг экономических показателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.budgetrf.ru/ (дата обращения 16.04.2015).

Арахамия И.Г., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель: Милованов Е.А, к.э.н., доц.

Arakhamiya I.G., undergraduate
Russia, Russia Presidential Academy of National Economy
and Public Administrational, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Milovanov E.A., PhD in Economics,
Associate Professor

Финансовые ресурсы департамента образования администрации города Липецка и их особенности в настоящее время

Financial resources of the department of education of a city administration of Lipetsk and their features currently

Аннотация

В статье рассмотрена эффективность и значимость финансовых ресурсов департамента образования администрации города Липецка, а так же их особенности в настоящее время.

Abstract

The article considers the relevance and effectiveness of financial resources of the Department of education of a city administration of Lipetsk, as well as their features nowadays.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, образование, муниципальный бюджет, перспективы развития.
Keywords: financial resources, education, municipal budget, development prospects.

На протяжении последних лет в России идет модернизация отечественного образования, где главный критерий это повышение качества и доступности, который выдвигается на первый план. Финансирование расходов на образование имеет важное экономическое значение, ведь они опосредованно влияют на общественное производство, способствуют улучшения качественного использования материальных ресурсов, стимулирует морально-волевые качества будущих работников, а также создают условия для повышения производительности труда за счет использования научных достижений в различных областях.

Финансирование расходов муниципального бюджета на образование имеет большую направленность не только на экономическое значение, но и на социальный аспект, так как обеспечивает реализацию конституционных прав граждан Российской Федерации. Финансирование расходов на муниципальном уровне решает социально-

экономические проблемы в корне. Важно также и то, что образ современного человека, сложившийся в общественном сознании, в первую очередь представляет собой образ человека образованного.

Государственная политика в сфере образования представляет собой совокупность различных мероприятий, действий и решений государственных органов, объединенных общей целью – поступательным развитием российского образования. Поэтому в компетенции субъектов муниципальных образований происходит формирование нормативов финансирования в области образования.

Департамент образования администрации города Липецка является структурным подразделением администрации города, осуществляющим полномочия в сфере общего и дополнительного образования на территории города Липецка.

Департамент образования является основным получателем и распределителем имущественных средств, финансируемых на образование, является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банковских и других кредитных учреждениях, обособленное имущество в оперативном управлении, круглую печать со своим наименованием, а также печати, штампы и бланки, необходимые для осуществления своей деятельности.

Источниками формирования имущества и финансовых ресурсов Департамента являются средства, передаваемые Департаменту в соответствии с решением Липецкого городского Совета депутатов о бюджете города Липецка на очередной финансовый год и плановый период. Для осуществления расходования финансовых средств финансируемых из бюджета города на образование, в Департаменте финансов администрации города Липецка открыты лицевые счета Департамента образования. Департамент финансов выписывает уведомления, о перечислении бюджетных средств основываясь на экономической классификации по статьям расходов.

В настоящее время в ведении Департамента образования администрации города Липецка находится сеть образовательных учреждений, в которую входят:

- учреждений дошкольного образования -71
- общеобразовательных учреждений - 58
-общеобразовательных вечерних -3
- учреждений дополнительного образования -13
- детский оздоровительный лагерь -1

Департамент образования осуществляет контроль финансируемых расходов из городского бюджета ресурсов для обеспечения деятельности подведомственных ему учреждений, путём диагностики структуры расходов, анализа статистической отчетности учреждений и т.д. Отвечает по своим обязательствам в пределах находящихся в

его распоряжении денежных средств. Предоставляет финансовую отчетность Департаменту финансов администрации города Липецка.

Основополагающий норматив финансирования – федеральный, так как он является минимально допустимым. Ведомственные, региональные и местные нормативы должны дополнять размер федерального норматива. Назначение этих нормативов – это вносить коррективы в нормативное финансирование с учетом специфики образовательного учреждения, его территориального и климатического месторасположения, и должны быть достаточно для покрытия средних по данной территории текущих расходов, связанных с образовательным процессом и эксплуатацией зданий, сооружений и оборудования образовательного учреждения.

Местные нормативы финансирования расходов на образование определяются в расчете на одного обучающегося, воспитанника по каждому типу, виду и категории образовательного учреждения.

Главным направлением использования средств местных бюджетов являются расходы, связанные с жизнеобеспечением человека. Более половины всех расходов местных бюджетов идут на социально культурные мероприятия: жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение и особенно образование. За счет муниципального бюджета осуществляется финансирование всех типов общеобразовательных школ, специальных коррекционных школ для детей, нуждающихся в особых условиях, лицеев, гимназий и других образовательных учреждений, находящихся в ведении органов местного самоуправления.

Основным источником финансирования расходов муниципальных образовательных учреждений в России, являются средства государственного бюджета.

Муниципальный бюджет – представляет собой форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления.

Состав источников финансирования расходов муниципального (консолидированного) бюджета на образование города Липецка представлен сводом субвенций из бюджетов всех уровней на соответствующей территории.



Рисунок 1 - Состав источников финансирования расходов муниципального (консолидированного) бюджета на образование города Липецка

Объем бюджетных средств выступает одним из главных показателей, характеризующих масштаб государственного регулирования сферы образования.

Таблица 1 - Удельный вес расходов на образование от расходной части бюджета города

Удельный вес расходов на образование от расходной части бюджета города			
	2013 год	2014 год	2015 год
Бюджет города (тыс. руб.)	10460749	10513587	9234828
Расходы на образование (тыс. руб.)	3492872	3919047	4178303
Удельный вес	33,4 %	37,3	45,2

В таблице наблюдается объем финансирования расходов на образование в структуре муниципального бюджета. Как видно, удельный вес расходов финансируемых на образование по отношению к общему объему бюджета города в 2015 году вырос на 11,8%, что свидетельствует о росте финансируемых расходов на образование. Общий рост выделяемых средств за период 2013-2015 гг. составил порядка 685 млн. руб.

По статьям экономической классификации основными источниками расходов в системе образования на муниципальном уровне являются расходы:

- на выплату заработной платы работникам учреждений образования и департамента образования;
- поддержание и развитие материально-технической базы;
- капитальный и текущий ремонт;
- приобретение оборудования и мебели;
- коммунальные, транспортные услуги, услуги связи;
- выплату компенсаций педагогическим работникам на приобретение книгоиздательской продукции и периодических изданий;
- подготовку кадров работников учреждений образования;
- оздоровление обучающихся;
- реализацию городских программ и т.д.

Детализация бюджетных расходов финансируемых из муниципального бюджета по экономическим статьям связана с необходимостью усиления контроля со стороны финансирующих и административных органов за их целевым использованием. Этому соответствует принцип постатейного выделения бюджетных средств для конкретного учреждения на основе сметно-финансового обоснования или сметы доходов и расходов. Определяет объёмы бюджетных ассигнований и распределяет разнообразные расходы по экономическим ста-

тьям государственный орган в пределах, выделенных из бюджета средств на календарный финансовый год.

На современном этапе, часто возникает потребность оперативного решения внеплановых задач. В этом случае дефицит финансовых ресурсов может восполняться внебюджетными средствами. Они поступают различными способами:

оказание платных дополнительных услуг;

- добровольные пожертвования и целевые взносы физических и (или) юридических лиц;

- поступления от сдачи помещений в аренду;

- иная предпринимательская деятельность.

Из многолетнего опыта практики учреждения заинтересованы в расширении платных дополнительных образовательных услуг, поскольку основной объем получаемых из этих источников средств направляются на выплату заработной платы работникам и улучшения условий труда.

В настоящее время практически все учебные заведения занимаются различными видами внебюджетной деятельности. В принципе, внебюджетное финансирование образования следует рассматривать в качестве дополнительного финансового источника, а не как компенсацию необходимых бюджетных средств.

Финансирование расходов муниципального бюджета на образование в г. Липецке за 2013-2015 гг. ознаменовано событиями реализации комплекса мер по модернизации системы общего образования и ведомственной целевой программы «Развитие образования».

Указом президента от 07.05.12 №599 «О мерах государственной политики в области образования и науки» определяется необходимость мониторинга учреждений образования в целях оценки эффективности работы и реорганизации «неэффективных» учреждений.

В состав неэффективных расходов попадают затраты:

1. На содержание административно-управленческого и обслуживающего персонала;

2. На управление кадровыми ресурсами;

3. В связи с низкой наполняемостью классов;

В целях сокращения неэффективных расходов проводится работа по реорганизации «неэффективных» общеобразовательных учреждений, оптимизация штатных расписаний и проводится наполняемость классов до нормативной.

Говоря об экономической эффективности важно отметить, что сокращение неэффективных расходов не влечет сокращения субвенции, которые выделяются из бюджетов. Эти средства высвобождаются на повышение фонда оплаты труда педагогических работников.

Являясь основным получателем и распределителем финансируемых муниципальным бюджетом средств на образование, Департа-

мент образования администрации г. Липецка ставит цель – формирование открытой, саморазвивающейся, информационно и технически оснащенной образовательной системы, способной в полной мере удовлетворять образовательные запросы личности и социума, обеспечивать доступность качественного образования.

Реализация указанной цели возможна через выполнение следующих задач:

-организация системы постоянного мониторинга образования;

-повышения эффективности управления кадрами муниципального образования;

-обеспечение преемственности и непрерывности образования;

-повышение воспитательного потенциала образовательного процесса;

-интеграция общего и дополнительного образования;

-обеспечение условий безопасности и санитарно-гигиенических условий образовательного процесса;

-обеспечение условий для организации качественного питания обучающихся;

-и т.д.

Перспективы развития Департамента Образования определены в ведомственной целевой программе «Развитие образования в г. Липецке (2014-2016 гг.)»

Основными задачами на ближайший период являются:

-дальнейшая оптимизация сети образовательных учреждений г. Липецка с целью экономии средств муниципального бюджета;

-совершенствование механизмов повышения заработной платы учителей, доведение средней заработной платы учителей до уровня средней заработной платы по экономике региона;

-создание условий в образовательном учреждении для осуществления образовательного процесса, в соответствии с требованиями по его безопасности и современными подходами организации, создание и развитие ресурсной базы учреждений;

-развитие и укрепление материально-технической базы школ в части здоровье сберегающих технологий, выполнения требований ФГОС;

-проведение мероприятий по сохранности материально-технической базы;

-усиление контроля качества выполнения ремонтных работ;

-проведение мероприятий по переходу образовательных учреждений на федеральную контрактную систему в области государственных закупок;

-проведение мероприятий по соблюдению охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, гражданской обороны;

-привлечение внебюджетных средств в рамках нормативного поля;

-эффективное и целевое исполнение бюджета образования.

Руководствуясь основными задачами, которые намечены на ближайший период, Департамент образования с целью экономии бюджетных ресурсов финансируемых из муниципального бюджета будет проводить дальнейшие мероприятия по оптимизации сети образовательных учреждений, совершенствовать механизмы финансирования, создавать условия для более качественного расходования бюджетных средств, проводить усиление контроля за расходованием муниципального бюджета на образование.

Современное состояние образования напрямую зависит от финансирования бюджетных средств, выделяемых государством для функционирования данной сферы деятельности, поэтому государство заинтересовано в неуклонном развитии сферы образования, от состояния которой во многом зависит будущее государства.

Бабкина К.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Графова Г.Ф., д.э.н., проф.

Babkina K.S., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Grafova G.F., Dr. in Economics, Professor

К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

TO THE QUESTION OF DEFINITION OF CONCEPT OF THE FINANCIAL INSOLVENCY AND BANKRUPTCY OF ENTERPRISE

Аннотация

В статье анализируются различные точки зрения на понятия «несостоятельность» и «банкротство», даётся определение этих категорий. Также рассматриваются виды банкротства.

Abstract

Different points of view on the notions «insolvency» and «bankruptcy» are analyzed in the article. The definition for these two categories is given. Also were discussed the types of bankruptcy.

Ключевые слова: финансовая несостоятельность, банкротство
Keywords: financial insolvency, bankruptcy

Развитие рыночных отношений в России неизбежно ставит на повестку дня вопрос о риске банкротства предприятий. Угроза риска банкротства предприятий представляет собой комплексную проблему, имеющую не только экономический аспект, но и социально-экономическое выражение. Поэтому контроль над финансовым состоянием предприятий, над их платёжеспособностью и ликвидностью имеет важное значение в целях предупреждения банкротства.

Существует достаточно большое количество различных позиций и суждений по вопросу о соотношении понятий «несостоятельность» и «банкротство». При этом нет единого подхода к определению этих понятий среди учёных экономистов, философов, юристов.

Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года № 127 дано определение «банкротство». Это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей.[1] То есть в действующем российском законодательстве понятия «банкротство» и «несостоятельность» представляют собой одно и то же. Некоторые российские юристы дореволюционного времени считали, что банкротством следует считать несостоятельность, связанную с таким виновным поведением должника, которое имеет целью или наносит причинение вреда кредиторам. В отечественной науке понятийного аппарата в отношении термина «банкротства» на данный момент не выработано. Одни экономисты придерживаются законодательного определения банкротства и отождествляют его с понятие несостоятельности, другие, в свою очередь, дают иное толкование термина.

Так, ряд авторов выступает против отождествления понятий «несостоятельность» и «банкротство». М.В. Телюкина связывает несостоятельность не с банкротством, а с определённым финансовым состоянием должника. М.И. Кулагин отмечает, что банкротство в строго юридическом значении является лишь одним из возможных последствий несостоятельности. При этом Е.А. Мизиковский и А.С. Макаров объединяют эти понятия и определяют несостоятельность (банкротство) строго в соответствии с федеральным законом.

Среди зарубежных учёных единое мнение также отсутствует. Б. Клоб под несостоятельностью понимает признанную арбитражным судом или объявленную должником неспособность в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате всех обязательных платежей, повлекшую применение к должнику процедуры

[1]URL: http://ivo.garant.ru/#/document/185181/paragraph/6284937:2 (дата обращения: 20.01.2016)

внешнего управления для восстановления его платёжеспособности, объединяя понятия «банкротство» и «несостоятельность». В свою очередь, Ле Хао считает, что несостоятельность – это неплатёжеспособность, т.е. ситуация, когда должник не имеет возможности надлежащим образом и своевременно исполнить свои обязательства; банкрот – это должник, в отношении которого принято решение о ликвидации, то есть он разграничивает данные понятия.

Современный экономический словарь определяет банкротство (от итал. «banco» - скамья, и «rotto»- сломанный) как неспособность должника вернуть долги, платить по своим обязательствам в связи с отсутствием у него денежных средств для оплаты.

Анализ различных подходов к определению понятий «несостоятельность» и «банкротство» позволяет прийти к заключению о существовании взаимосвязи и последовательности между ними.

На основании вышесказанного, можно проследить логическую цепочку появления этих понятий: всё начинается с неплатёжеспособности. В том случае, если предприятие от этого не избавляется, оно становится несостоятельным. Если в дальнейшем оно не изменит свой, то будет банкротом.

Трудно поддержать точку зрения, определяющую несостоятельность как элемент юридических процедур. Мы придерживаемся мнения о необходимости разграничения этих понятий и считаем, что несостоятельность определяется через результат деятельности предприятия, а банкротство – через решение арбитражного суда, поэтому мы предлагаем определять банкротство – через наличие правовых свойств, а несостоятельность предприятия через его финансовые свойства.

Таким образом, под несостоятельностью предприятия следует понимать этап развития финансового кризиса на предприятии, сопровождающийся разбалансировкой финансовых потоков, потерей ликвидности и финансовой устойчивости. Под банкротством предприятия следует подразумевать признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам. Понятие банкротства шире, чем несостоятельность, так как банкротство играет роль необходимого регулятора рыночной экономики.

Банкротство организаций возникает чаще всего в связи с тем, что в течение долгого времени их расходы превышают доходы при отсутствии источника покрытия убытков. Официально, формально предприятие становится банкротом после решения суда о его несостоятельности как должника и неспособности расплатиться с кредиторами. В том случае, если с заявлением в суд о своей несостоятельности обращается сам должник, то банкротство считается добровольным. Иногда фирмы идут на такой шаг при фиктивном банк-

ротстве, чтобы утаить долговые деньги и оставить их у себя. Если с заявлением в суд обращаются кредиторы, которым не возвращён долг, то банкротство считается принудительным. Согласно статье 27 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года № 127, при рассмотрении дела о банкротстве должника – юридического лица применяются процедуры банкротства, такие как:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.[1]

По решению суда несостоятельное предприятие может быть реорганизовано, то есть ему даётся срок для выхода из состояния банкротства, погашения долгов, а иногда оказывается помощь в этом. Но возможна и ликвидация предприятия с продажей имущества для компенсации задолженности.

На практике в понятии банкротства выделяют следующие его виды:

Реальное банкротство предприятия, характеризующееся его неспособностью восстановить платёжеспособность в силу реальных потерь собственного и заёмного капитала. Высокий уровень потерь капитала, наличие большого объёма долгов не позволяют такому субъекту вести нормально производственно-хозяйственную деятельность, вследствие чего она объявляется банкротом юридически. В этом случае может проводиться конкурсное производство (ликвидация организации) или реорганизация юридического лица исходя из анализа конкретного состояния активов и пассивов организации.

Временное (условное) банкротство характеризуется состоянием неплатёжеспособности предприятия, вызванной существенной просрочкой её кредиторской задолженности, избытком готовой продукции, при этом, сумма активов данного экономического субъекта выше объёма её долгов. Данный вид банкротства при правильном управлении путём использование санации и действенных мер финансового оздоровления не приведёт к ликвидации организации. В условиях проведения финансового оздоровления и арбитражных процедур внешнего управления появляется вероятность восстановить платёжеспособность предприятия, переориентировать производство с учётом желаний рынка и обеспечить ему в дальнейшем нормальное функционирование среди конкурентов.

[1]URL: http://ivo.garant.ru/#/document/185181/paragraph/6284937:2 (дата обращения: 20.01.2016)

Преднамеренное (умышленное) банкротство характеризуется умышленным созданием собственниками и руководителями предприятия состояния его неплатёжеспособности, нанесением ему экономического вреда (путём хищение средств различными способами) в личных интересах и в интересах иных лиц. Выявленные арбитражным управляющим факты преднамеренного банкротства передаются в суд для привлечения виновных к уголовному преследованию.

Фиктивным банкротством принято считать ложное объявление предприятием своей неплатёжеспособности для введения в заблуждение кредиторов с целью получения от них отсрочки платежей по своим финансовым обязательствам либо получение скидки с долгов или же для передачи готовой продукции, которая не пользуется спросом на рынке для погашения долгов. Виновные в ложном объявлении предприятия неплатёжеспособным, в утаивании активов для погашения кредиторской задолженности преследуется в уголовном порядке по представлению арбитражных управляющих.[1]

Таким образом, можно сформулировать определения понятий «банкротство» и «несостоятельность». Банкротство – экономико-правовая категория, являющаяся завершающим этапом в развитии финансового кризиса на предприятии, в основе которого лежит определённый арбитражным судом процесс установления более эффективного управления деятельностью предприятия. Несостоятельность – экономическая категория, являющаяся критической точкой развития финансового кризиса на предприятии, предполагающая либо выход предприятия из кризиса, либо начало процедуры банкротства, в основе которой лежит процесс нарушения одного из компонентов финансовой несостоятельности предприятия. Кроме того, следует отметить, что при разделении понятий «банкротство» и «несостоятельность» количество предприятий, находящихся в положении несостоятельности, значительно увеличивается.

[1]Л.М. Подъяблонская. Риски, финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий. Финансы. 2010. №12. С.18-20.

Барбашина Е.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Макаров О.А., к.э.н., доц.

Barbashina E.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Makarov O.A., PhD in Economics,
Associate Professor

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ДО 2035 ГОДА

STRATEGIC ASPECTS OF THE DEVELOPMENT IN ENGINEERING UNTIL 2035

Аннотация

В данной статье рассмотрены стратегические цели электроэнергетики до 2035 года. Проанализированы характерные особенности функционирования электроэнергетики в России. Выявлены и обоснованы прогнозы и перспективы развития.

Abstract

The article is concerned with the strategic objectives of the electric power industry until 2035. The distinguishing features of the functioning of the electric power industry in Russia were analyzed. The forecast and development prospects were identified and proved.

Ключевые слова: электроэнергетика, модернизация, электросетевой комплекс, энергоресурсы.
Keywords: electric power industry, upgrade, electro grid complex, energy resources.

Электроэнергетический сектор России — один из проблемных секторов промышленности, транспорта и сельского хозяйства страны. Его проблемы создают проблемы для развития экономики России в целом. Развитие электроэнергетики в России является стратегически важным направлением, а актуальность развития данной отрасли бесспорна.

Широко известно, что общая и удельная электроэнерговооруженность определяют производительность труда и уровень развития страны, ибо электроэнергетика является стержнем всех видов человеческой деятельности. Электроэнергетика во многом определяет конкурентоспособность и скорость роста экономики любой страны, в том числе и российской, значительную долю которой составляют энергоёмкие отрасли.

Единая энергетическая система России (ЕЭС России) состоит из 69 региональных энергосистем, которые, в свою очередь, образуют 7

объединенных энергетических систем: Востока, Сибири, Урала, Средней Волги, Юга, Центра и Северо-Запада. Все энергосистемы соединены межсистемными высоковольтными линиями электропередачи напряжением 220-500 кВ и выше и работают в синхронном режиме (параллельно).

В электроэнергетический комплекс ЕЭС России входит около 700 электростанций мощностью свыше 5 МВт.

На конец 2013 года общая установленная мощность электростанций ЕЭС России составила 223 070,83 МВт.[1] На данный момент Россия производит электроэнергии в 5 раз меньше, чем Китай и в 4 раза меньше, чем США, не достигая уровня производства электроэнергии советского времени (1990 год). Причина такого положения, в том числе заключается в «низком КПД» отрасли, то есть в высоких непроизводственных расходах.

По данным СО ЕЭС, всего за период 2010–2014 годов в ЕЭС России было введено 25 ГВт новой мощности; прирост мощности составил 8%, или 18 ГВт. Это значительно меньше по сравнению с планируемыми в Генсхеме до 2015 года почти 130 ГВт новых вводов и приростом мощности в ЕЭС России на 87 ГВт. Однако при этом ВВП в ценах 2008 года с 2010 по 2014 год вырос на 10%; в результате прирост мощности электростанций был на уровне роста ВВП. Таким образом, хотя фактический прирост мощности составил в 5 раз меньшую величину, чем планировалось в начале реформ, прогнозы все же были завышены: КОМ на 2015 год выявил в ЕЭС России профицит в размере 15 ГВт мощностей. Ожидается, что в 2016 году профицит достигнет 20 ГВт. Планы по вводу определенного объема мощностей по новым ТЭС,АЭС и ГЭС сохраняются и для ближайшего будущего. Так, по данным СО ЕЭС, до 2020 года по ТЭС планируется ввести порядка 9 ГВт, вывести — от 2 до 5 ГВт, по АЭС — ввести около 9 ГВт и вывести 4,7 ГВт, по ГЭС — ввести 0,7 ГВт. Совокупный объем мощности в ЕЭС России к 2020 году может превысить 245–250 ГВт.

Стоит отметить, что профицит на ОРЭМ образовался не только в результате ввода мощностей, но и по причине отсутствия вывода ряда электростанций, которые получают статус «вынужденной» генерации (требуются для обеспечения потребителей тепловой энергией или электроэнергией, оплачиваются на КОМ по особой цене, несмотря на то, что КОМ не прошли). На КОМ-2015 изначально статус «вынужденной» генерации получили 5,1 ГВт мощности, однако после КОМ по вынужденному тарифу оплату получили еще 12,7 ГВт из «профицитных» 15,4 ГВт. Для решения проблемы нужны изменения и на рынке электроэнергии, и в сфере теплоснабжения.

К числу основных проблем в указанной сфере относятся:

[1] http://www.minenergo.gov.ru

1) высокий износ основных производственных фондов (свыше 30 лет проработали: почти 60% оборудования ТЭС, 80% - ГЭС , 35% - АЭС, 50% - ВЛ и 60% - подстанций единой национальной (общероссийской) электрической сети (ЕНЭС); в распределительном электросетевом комплексе выработало нормативный срок 70% оборудования); На начало 2002 г. производственный потенциал российской электроэнергетики составляли электростанции общей установленной мощностью около 205 млн. кВт (в том числе ГЭС - 22 % и АЭС - 11 %), линии электропередачи (ЛЭП) всех классов напряжения общей протяженностью более 2,5 млн. км. (в том числе ЛЭП напряжением от 220 до 1150 кВт - около 150 тыс. км). Свыше 90 % этого потенциала объединяет Единая энергетическая система (ЕЭС), охватывающая всю обжитую территорию страны от европейской части до Дальнего Востока. Однако в связи с естественным старением основных фондов (их износ составляет около 65 %) и незначительным вводом новых мощностей располагаемая мощность электростанций не превышает 160 млн. кВт. Это обстоятельство может сдерживать обеспечение страны электроэнергией в условиях возобновившегося экономического роста.

2) неоптимальная структура генерирующих мощностей, обусловленная недостатком пиковых и полупиковых маневренных электростанций;

3) низкая энергетическая и экономическая эффективность отрасли (низкий КПД большинства тепловых электростанций, высокие потери в электрических сетях, неоптимальная загрузка генерирующих мощностей в ЕЭС России, наличие ограничений на межрегиональную передачу электроэнергии и мощности; неэффективное использование ТЭЦ);

4) крайне высокая зависимость электроэнергетики от природного газа;

5) многократный рост издержек на производство и распределение электроэнергии, в результате по ряду регионов страны тарифы на электроэнергию превысили уровень США;

6) наличие перекрестного субсидирования между группами потребителей электроэнергии и между потребителями электрической и тепловой энергии на внутреннем рынке;

7) недостаточный уровень доступности энергетической инфраструктуры, наличие технологических барьеров на оптовом рынке электрической энергии и мощности; .

Очевидно, что в ближайшей перспективе необходимо обеспечить существенное повышение энергетической эффективности отрасли, в том числе за счет снижения удельных расходов топлива на отпуск электроэнергии и тепловой энергии от тепловых электростанций, а также за счет снижения потерь в электрических сетях.

С точки зрения стратегических целей развития электроэнергетики в России можно выделить следующие:

1) удовлетворение потребностей населения страны и экономики в электрической мощности и энергии по приемлемым ценам и повышение доступности электроэнергетической сферы;

2) необходимо обеспечить как безопасность, так и надежность работы системы электроснабжения России, регионов в нормальных и чрезвычайных ситуациях;

3) эффективность модернизации, технического переоснащения, автоматизации отрасли, которые необходимо направить на снижение износа основных фондов, повышение энергетической и экономической эффективности производства, транспорта, рациональное распределения и использования электроэнергии.[1]

Самый большой показатель потерь электроэнергии можно выделить в бытовом и мелкомоторным секторе. Стоит отметить, что причинами этого, в первую очередь, являются постоянный рост тарифов на электроэнергию при одновременном возрастании объёма её потребления и снижения платёжеспособности населения и относительная доступность и простота осуществления того или иного способа хищения при отсутствии правовой базы для привлечения к ответственности похитителей. Так же, в настоящее время остается, не ясным вопрос о том, какой из органов должен осуществлять контроль наличия пропажи электроэнергии, выявлять факты хищения, оформлять необходимые юридические документы для привлечения к ответственности – Государственный энергетический надзор или Сетевые организации.

Согласно Стратегии будут созданы основы целостной системы оптимального развития и функционирования электроэнергетики и нормативно-правовая основа для стабильного привлечения частных инвестиций в развитие всех видов генерации. На втором этапе реализации Стратегии будет продолжено масштабное обновление основных производственных фондов и развитие новой электроэнергетической инфраструктуры. Продолжится промышленное освоение новых парогазовых установок с высокими значениями коэффициента полезного действия, а также головных образцов реакторов на быстрых нейтронах. Развернется активное освоение возобновляемых источников энергии. За счет инновационного обновления отрасли будут существенно улучшены показатели ее энергетической, экономической и экологической эффективности. На третьем этапе реализации настоящей Стратегии электроэнергетика будет характеризоваться расширенным внедрением технологических инноваций в традиционные сегменты отрасли и активным развитием нетопливной энергетики. В тепловой генерации начнется промышленное освоение угольных энергоблоков нового технологического поколения, установок газификации угля и энерготехнологических комплексов.

[1] Энергетическая стратегия России на период до 2035 года

К основному направлению совершенствования системы управления электроэнергетикой на предстоящие годы можно отнести - создание целостной системы оптимального управления развитием и функционированием электроэнергетики страны, которая включает взаимную увязку технологического и институционального регулирования энергетики.

Для совершенствования и наиболее эффективного функционирования электроэнергетики в первую очередь необходимо принять конкретные меры по улучшению работы в данной отрасли. В первую очередь, ограничить использование устаревшего оборудования или вывести его из эксплуатации полностью, если оно не отвечают необходимым требованиям и понесли физический и моральный износ. Необходимо проводить аудит состояния электросетевого комплекса и создать систему мониторинга распределительных электрических сетей. В плане коммерческого учета электроэнергии необходимо более усовершенствованное развитие интеллектуальных приборов учета в организациях.

Барышева Е.Ю. магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Макаров О.А., к.э.н., доц.

Barysheva E.Y., undergraduate
Ryssia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Makarov O.A., PhD in Economics, Associate Professor

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

PROBLEMS OF PRICING IN ELECTRICITY SECTOR

Аннотация

Статья посвящена проблеме ценообразования в энергетическом комплексе Российской Федерации, рассмотрены аспекты формирования тарифов на электроэнергетику и влияние цен на экономическую ситуацию страны.

Annotation

The article is devoted to the problem of pricing in the energy complex of the Russian Federation, discussed aspects of formation of tariffs for electricity and the impact of prices on the country's economic situation.

Ключевые слова: энергетический сектор, ценообразование, тарифы, тарифное регулирование.
Keywords: energy sector, pricing, tariffs, tariff regulation.

Энергетический комплекс в Российской Федерации определяющим образом влияет на состояние и перспективы развития национальной экономики, обеспечивая около 1/4 производства валового внутреннего продукта, 1/3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета России, половину доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений. Экспорт энергоресурсов сохраняет исключительное значение как важнейший фактор экономического развития, обеспечивая 30-40 % ежегодного прироста ВВП.

На сегодняшний день уровень освещенности проблем финансирования энергетики представляется явно недостаточным. Электроэнергетика требует масштабных преобразований, способствующих обновлению основных мощностей, повышению эффективности отрасли, надежности и безопасности энергоснабжения потребителей. С этой целью, Правительством Российской Федерации в начале 2000-х гг. был взят курс на либерализацию рынка электроэнергии, реформирование отрасли и создание условий для привлечения масштабных инвестиций в электроэнергетику.

В 2005-2008 гг. была проведена реформа структуры отрасли в целях создания конкурентного рынка электроэнергии, цены которого не регулируются государством, а формируются на основе спроса и предложения, а его участники конкурируют, снижая свои издержки, что способствовало бы развитию отрасли и привлечению в нее частных инвестиций. Электроэнергетика является основой развития экономики любого государства, поэтому она должна быть прибыльной и самодостаточной. Каждый потребитель электроэнергии в первую очередь задумывается о стоимости, а также о бесперебойности снабжения энергоресурсов. Поэтому наиболее острой проблемой в энергетике является определение оптимальной величины тарифа и цены для конечных потребителей. Проблема тарификации электроэнергии стала актуальной в России сразу после приватизации генерирующих и распределяющих мощностей.

До 2006 г. цены на электрическую энергию и мощность полностью регулировались государственными органами. С 1 сентября 2006 г. вступили в силу Правила функционирования оптовых и розничных рынков в соответствии с Постановлениями Правительства РФ № 529 от 31 августа 2006 г. и № 530 от 31 августа 2006 г. Осуществляется замена тарифного регулирования механизмами свободного ценообразования, то есть происходит либерализация цен. В результате на рынке появляется доля электроэнергии по цене, определяемой рыночной конъюнктурой и конкурентным отбором ценовых заявок ге-

нерирующих компаний на оптовом рынке. В соответствии с планом процесс либерализации должен быть завершен к 2011 г., однако при этом представляемые ценовые заявки не могут превышать определенных предельных значений. После осуществления либерализации, тариф на электроэнергию для населения будет регулироваться государственными органами власти, а для предприятий и иных групп потребителей устанавливается свободная розничная цена.

Основная цель установления свободной цены – привлечение инвестиций, а также формирование рыночных механизмов, так, под воздействием конкуренции. Однако необходимо учитывать, что рынок электроэнергии в Российской Федерации построен так, что факторы отсутствия конкуренции или его наличия особо не сказываются на ценообразовании.

Практика показывает, такая ситуация наблюдается: на оптовом рынке цены падают, на розничных же рынках наоборот значительно растут. Проблема заключается в сложности реализации прямой передачи цен на розничные рынки, так как генерирующая компания продает выработанную энергию не напрямую конечным потребителям, а происходит виртуальный оборот энергии через посредников. Для понимания данного процесса стоит отметить, что цена электрической энергии состоит из: цены на оптовом рынке, цены услуг передачи и сбытовой надбавки. Можно так же выделить постоянные затраты, они включают в себя различные платежи за организацию торговли на оптовом рынке, за диспетчерское управление и т.д.

Тарифы определяются как система ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за электрическую энергию (мощность) и тепловую энергию (мощность), а также за соответствующие услуги, оказываемые организациями, осуществляющими регулируемую деятельность. Ценообразование определяется как процесс расчета и установления регулируемых тарифов (цен), применяемых при расчетах за электрическую и тепловую энергию, а также за соответствующие услуги, оказываемые организациями, осуществляющими регулируемую деятельность. Сбытовая же надбавка в общей цене электроэнергии занимает незначительную долю, поэтому величина дохода будет напрямую зависеть от величины оборота продаж.[1]Рассматривая непосредственно вопрос о тарифах в электроэнергетике, стоит выделить важность регулирования тарифов:

– сущность государственного регулирования тарифов на электрическую энергию состоит в установлении экономически обоснованных тарифов (цен, платы за услуги) на электрическую энергию;

[1]Изотова А.В. Правовые основы создания и функционирования системы ценового регулирования в электроэнергетике/А.В.Изотова// Энергетическое право. - 2013. - №1. - С.11-15.

– при установлении для отдельных потребителей льготных тарифов на электрическую энергию, повышение тарифов на электрическую энергию для других потребителей не допускается.

Такие принципы регулирования устанавливают экономически обоснованную цену на электрическую энергию. И как любой тариф, тариф на электроэнергию имеет свою структуру, которая включает:

– средневзвешенную стоимость единицы электрической энергии, приобретаемой гарантирующим поставщиком на оптовом и розничном рынках;

– стоимость услуг по передаче единицы электрической энергии – в случае, если электрическая энергия поставляется по договору энергоснабжения;

– стоимость услуг по организации функционирования торговой системы оптового рынка электрической энергии;

– сбытовую надбавку Гарантирующего поставщика.[1]

Таким образом, рост цен на энергоресурсы оказывает отрицательное воздействие на экономику, так как связан с изъятием части прибыли у хозяйствующих субъектов и характеризует снижение инвестиционного потенциала страны. Увеличение тарифов на электроэнергию вызывает неизбежный рост по всей технологической цепочке, в первую очередь это сказывается на металлургии и машиностроении. Далее последует повышение тарифов на монопольные услуги, и это подстегнет новый виток инфляции. Одной из основных причин повышения тарифов является потребность в инвестициях. Их снижения возможно за счет оптимизации инвестиционных программ. Для иностранных и российских инвесторов данный вопрос является одним из ключевых. Учитывая, что инвестирование в российскую электроэнергетику не осуществлялось около 30 лет, можно говорить о высокой производительности данной отрасли. К недостаткам тарифного регулирования следует отнести бремя социальной поддержки. Кроме того, инвесторы выделяют в качестве недостатков хронические неплатежи конечных потребителей. Необходимо эффективные управленческие решения, способствующие привлечению инвестиций в данную отрасль.

Энергетический потенциал Российской Федерации значителен и проведенная реформа совершенствования структуры отрасли позволила создать конкуренцию на рынке энергоресурсов путем создания новых участников рынка, что, в свою очередь, позволит обеспечить реализацию механизмов по формированию справедливых цен на электроэнергию, привлечь инвестиции в развитие отрасли, в том числе путем получения компаниями банковских кредитов.

---

[1]Об утверждении интервалов тарифных зон суток для населения и приравненных к нему категорий потребителей: Приказ Федеральной Службы по Тарифам России от 26.11.2013 г. № 1473-э // Российская газета. - 31.12.2013 г. № 296.

Бацин А.А.
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Шахватова С.А., к.э.н., доц.

Bacin A.A.
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Shakhvatova S.A. PhD in Economics, Associate Professor

Механизм управления оборотными средствами и пути повышения эффективности их использования на предприятии

The mechanism of management of working capital and ways of increase of efficiency of their use in the enterprise

Аннотация

В условиях современной экономической нестабильности и неопределенности российской рыночной среды функционирования хозяйствующих субъектов важную роль в деятельности финансовой службы играет управление оборотными средствами, т.к. именно здесь скрыты важные факторы успехов и неудач всех финансово-хозяйственных операций фирмы.

Abstract

In today of economic instability and uncertainty of the Russian market environment of functioning of business entities an important role in the activities of financial service plays a working capital management since it hide important factors of success and failure of all financial and economic operations of the company.

Ключевые слова: оборотные активы, фонды обращения, оборотные фонды

Keywords: circulating assets, funds treatment, revolving funds

Оборотные средства является наиболее мобильной частью капитала и от их состояния и оптимального применения во многом зависят конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности и уровень финансового состояния компании.

Для того чтобы обеспечить необходимый объем выпуска товарной продукции (работ, услуг) с целью получения положительного финансового результата компании нужно иметь необходимые оборотные средства. Их размер должен позволять своевременно приобретать нужные для финансово-хозяйственной деятельности ресурсы.

Механизм управления оборотными средствами организации занимает, особое место в финансовом управлении, поскольку обеспечивает текущую деятельность хозяйствующих субъектов.

Следовательно, поиск путей повышения эффективности использования оборотных средств является актуальным для многих российских компаний.

В экономической науке оборотные средства – одна из самых сложных экономических категорий. На протяжении многих десятилетий среди отечественных экономистов не утихали споры по поводу теоретической трактовки экономической сущности оборотных средств[1].

Можно определить три базовых понятий оборотных средств:

- как стоимости оборотных фондов и фондов обращения;
- как стоимость товарно-материальных ценностей;
- как авансированной стоимости, функционирующей в форме оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Определим, что под оборотными средствами будем понимать стоимость, авансированную в виде собственных, заемных и привлеченных средств, для формирования оборотных производственных фондов и фондов обращения для гарантии постоянства кругооборота в процессе финансово-хозяйственной деятельности компании.

Обеспеченность оборотными средствами и источниками их финансирования должна быть не только достаточной по величине, но и оптимальной по структуре. «Утяжеленная структура» оборотных средств - по их ликвидности, доходности, пропорциональности вложений негативно отражается на эффективности финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, даже в условиях нормальной обеспеченности средствами[2].

Совершенствование механизма управления оборотными средствами компании является одним из главных факторов повышения эффективности ее экономической деятельности.

Достаточная обеспеченность и оптимальное использование оборотных средств базируется на эффективном механизме управления оборотными средствами организации.

Главная цель формирования механизма управления оборотными средствами организации - это максимизация прибыли на вложенный капитал, а также гарантия финансовой устойчивости и достаточной платежеспособности компании.

Определение обоснованного и оптимального варианта комплексной политики управления оборотными средствами компании и ис-

---

[1] Безрукова Т.Л. Управление оборотными активами/ Безрукова Т.Л. Шанин И.И. Якунина А.П. // Успехи современного естествознания. 2015. № 1. С. 102

[2] Графов А. В. Методы регрессионного анализа при планировании и прогнозировании потребности в оборотных средствах / Графов А.В., Шахватова С.А. // Аудитор. 2013. № 1 (215). С. 29-32.

точниками их финансирования является важным направлением повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности[1].

Основная цель формирования механизма управления оборотными средствами компании состоит в определении и удовлетворении потребности фирмы в отдельных их видах для обеспечения процесса воспроизводства, а также оптимизация структуры и объема источников финансирования оборотных средств фирмы.

Механизм управления отдельными видами оборотных средств характеризуется определенными отличительными особенностями. С учетом этих особенностей в компаниях классифицируются методы управления тремя основными видами оборотных активов:

1) средствами, вложенными в товарные запасы;

2) средствами, отвлекаемыми в дебиторскую задолженность;

3) денежными средствами.

Управление запасами - важная часть общего механизма управления оборотными средствами компании, основная цель которой обеспечить процесс финансово-хозяйственной деятельности при минимизации совокупных затрат по обслуживанию запасов.

Работа с дебиторской задолженностью, то есть процесс управления ею, играет важную роль в финансово-хозяйственной деятельности любой компании и требует пристального внимания со стороны менеджеров и руководителей.

Определение подходов к управлению дебиторской задолженностью, этапов и методов - проблема, которая не имеет однозначного решения, зависит от специфики деятельности компании[2].

Под управлением денежными средствами понимается управление потоками денежных средств с тем, чтобы в каждый отдельный момент времени приток денег на счета компании в результате погашения дебиторской и прочей клиентской задолженности компенсировал их отток, связанный с осуществлением текущих платежей поставщикам, подрядчикам, в бюджет и прочее.

Можно сделать вывод, что российским компаниям следует стремиться к оптимизации объема текущего финансирования оборотных активов (текущих финансовых потребностей) с учетом формируемого финансового цикла фирмы.

Такая оптимизация позволит выявлять и минимизировать реальную потребность компании в финансировании оборотных активов за счет собственного капитала и привлекаемых кредитных средств[1].

---

[1] Ляхницкая Т.Л. Политика управления оборотными активами как часть общей стратегии развития предприятия // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 24. С. 119.

[2] Карпычева Е.Ю. Основные этапы разработки эффективной политики управления оборотными средствами // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2014. № 7. С. 6.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что для того чтобы создать эффективный механизм управления оборотными средствами компании, необходимо разработать программу мероприятий по повышению эффективности их использования по следующим направлениям:

- повышение уровня организации системы материально-технического снабжения для ритмичного и бесперебойного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности материальными ресурсами;
- сокращение продолжительности операционного цикла за счет интенсификации производства, необходимо использовать инновационные технологии, проводить механизацию и автоматизацию процессов финансово-хозяйственной деятельности;
- повышение уровня производительности труда, более полного использования производственных мощностей предприятия, трудовых, материальных ресурсов и т.д.;
- применение перспективных форм рефинансирования дебиторской задолженности, эффективных форм регулирования среднего остатка денежных активов, создание четких систем контроля за движением дебиторской задолженности и денежных средств.

Таким образом, механизм управления оборотными средствами компании представляет собой часть общей финансовой стратегии фирмы, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных средств, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования.

Управление оборотными средствами представляет собой непрерывный процесс, при котором каждая компания стремится как можно сильнее, но без вреда для своей операционной деятельности сократить период обращения денежных средств, то есть сократить финансовый цикл, так как это ведет к повышению прибыли и уменьшению необходимости в привлечении внешних источников финансирования финансово-хозяйственной деятельности компании.

---

[1] Экономика организаций (фирмы): учебное пособие для магистров / Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф., Графов А.В., Шахватова С.А. Москва, 2014.

Ведринцева М.Н., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Графова Г.Ф., д.э.н., проф.

Vedrintseva M.N., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Grafova G.F., Dr. in Economics, Professor

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

OVERVIEW AND PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT OF MARKET BANKING PRODUCTS AND SERVICES

Аннотация

Статья содержит основные направления использования банковских продуктов и услуг, анализ маркетинга в торговом финансировании и выявлены главные направления в развитии банковских услуг.

Abstract

The article contains the main directions of banking products and services, marketing analysis in trade financing, as well the main directions in the development of banking services.

Ключевые слова: банковские продукты; банковские услуги; качество банковских продуктов; продукты торгового финансирования; сегментация, инновационные технологии; развитие банковских услуг.
Keywords: banking products; banking services; quality banking products; trade finance products; segmentation; innovative technologies; the development of banking services.

Всё больше банков начинает уделять повышенное внимание вопросам, связанным с качеством клиентского обслуживания. Встают насущные вопросы о том, как банки могут контролировать качество предоставляемых услуг, и могут ли они объективно рассчитать уровень удовлетворенности клиентов? Рынок банковских услуг в настоящее время становится перенасыщенным. Изменяются внешние факторы, влияющий на банковский бизнес, закрываются и открываются новые отделения, банковские инновации достаточно быстро копируются конкурентами, а банковские продукты разных банков становятся похожими один на другой, с примерно одинаковыми ценовыми тарифами. Распространение интернет-технологий, с одной стороны, упрощает клиентам выбор банковских продуктов, а с другой – позволяет банку более успешно конкурировать друг с

другом за счет агрессивных рекламных кампаний.[1]При этом привлечение новых клиентов банкам обходится всё дороже.

Одновременно с рынком банковских услуг изменяется и клиентский сегмент. Всё больше людей обращается в банки за получением финансовых услуг, при этом уже имея опыт получения аналогичных услуг в других банках. Также растет и доля клиентов, которые пользуются продуктами и услугами сразу нескольких банков. Это может обуславливаться низкой долей удовлетворённости от комплекса услуг одного банка. Все эти факторы заставляют банки делать акцент на увеличение эффективности бизнеса и рост уровня качества предоставления банковских продуктов и обслуживания клиентов. И хотя по большому счету качество предоставления услуг давно уже перестало являться конкурентным преимуществом, оно остается ведущим, потому что недостаточное качество услуг и недовольство клиентов могут негативно повлиять как на репутацию банка, так и на его доходность в целом.

В течение нескольких последних лет продукты торгового финансирования активно развиваются в практике российских банков и финансовых компаний. Объемы данного рынка точно не определены, но все эксперты сходятся во мнении, что этот сегмент растет. Кроме того, расширяется продуктивная линейка в части торгового финансирования. Наряду с традиционными инструментами, такими как аккредитивы, гарантии и инкассо, развиваются аккредитивы с постфинансированием, международный факторинг, предпоставочное и постпоставочное финансирование по технологии supplychainfinance[2].

Таким образом, актуальными для участников финансового рынка становятся вопросы маркетинга услуг торгового финансирования и расширения клиентской базы. Для этих целей используется такой финансовый инструмент, как сегментация. Она позволяет выявить соответствие предлагаемых продуктов реальным потребностям клиентов. Кроме того, благодаря сегментации можно успешно осваивать нишевые рынки и предлагать нишевые продукты.

Первым критерием для проведения сегментации может служить поведенческий фактор. Какие причины обуславливают интерес клиентов к продуктам торгового финансирования? Здесь можно выделить несколько выгод, которые клиент планирует получить от продукта: снижение рисков, получение финансирования, улучшение финансовых показателей, расширение бизнеса. Продукты, которые

[1] Статья: Управление качеством банковских услуг (Булатов А.)//Банковское обозрение. Приложение “Best practice”, 2015, №3.

[2] Статья: Маркетинг вторгом финансировании: что нужно клиенту? (Леденев М.В.)//Международные банковские операции, 2014, №3.

позволяют гарантировать безопасность платежей и расчетов, служат инструментами обеспечения платежа и снижают риски внешнеторговых сделок. К таким инструментам относятся гарантии, аккредитивы, кредитное страхование. Большинство инструментов также включают функцию финансирования. Это международный факторинг, форфейтинг, предэкспортное финансирование, аккредитивы с постфинансированием. При этом клиент не просто получает денежные средства, необходимые для ведения бизнеса, но и зачастую наблюдает улучшение денежных потоков и финансовых показателей[1]. Так, при факторинге и форфейтинге происходит снижение дебиторской задолженности предприятия и она трансформируется в денежные средства, при этом кредиторская задолженность не возрастает. Это позволяет привести баланс в нормальное состояние и улучшить показатели ликвидности.

Кроме того, к числу важных преимуществ торгового финансирования относится существенное влияние на возможности расширения бизнеса клиента. Благодаря возможности использовать аккредитив или гарантию поставщик может значительно расширить свои рынки сбыта, начать поставки новым покупателям, в том числе и в новые страны. Факторинг и форфейтинг позволяют предоставить покупателям товарный кредит и управлять дебиторской задолженностью. Это дает клиенту существенные конкурентные преимущества. Кроме того, банк проводит анализ и оценку контрагентов, контролирует дебиторскую задолженность, осуществляет взыскание просроченной задолженности. Это позволяет клиентам снизить операционные затраты на персонал, внедрение собственных технологий и методик кредитного менеджмента, поскольку данный функционал выполняется финансовой компанией. Необходимость роста бизнеса и работы с новыми торговыми партнерами часто является причиной обращения клиентов за продуктами торгового финансирования.

Создание банковских структур, обладающих достаточной гибкостью в обеспечении кредитными ресурсами, проводящих политику получения дополнительных доходов от депозитов, ускорения сроков и применения специфических форм расчетов, становится возможным только на основе постоянного генерирования инноваций, оптимизации структуры банка, сегментации финансового рынка, выработке и принятию инвестиционной стратегии. Банковские инновационные технологии служат материальной базой для успешной

[1] Банковский менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С.171

реализации банковского маркетинга.[1] А одним из самых важных направлений банковского маркетинга является разработка и внедрение новых банковских продуктов и услуг. Другим же направлением является поддержание оптимального сочетания «старых» и «новых» банковских продуктов.

В современных условиях эффективным средством маркетинга выступает Интернет. Грамотный сайт, ориентированный на клиентов, с понятной информацией о продуктах и ясной структурой вместе с настроенной программой контекстной рекламы позволяет привлечь большое количество клиентов. Сайт должен быть клиентоориентированным, содержать удобные формы обратной связи и возможность оставить заявку. Для запуска обширного развития продуктов и услуг банку особое внимание стоит уделить работе с партнерами. В качестве партнеров могут выступать компании, с которыми клиенты обычно сталкиваются в своей деятельности (аудит, юристы, бухгалтерский учёт и т.д.) Именно в лице таких специалистов можно найти новый канал продаж. Клиент скорее поверит рекомендации специалистов, с которыми он уже работает, чем доводам консультантов-продавцов банка. Для эффективной работы с такими партнерами-агентами их также нужно обучить, своевременно снабжать информационными материалами, информацией об изменениях в продуктовой линейке и условиях обслуживания. При этом не стоит забывать и о возможных продажах через главный банк и его кредитные подразделения. Здесь самой важной задачей является мотивация продавцов на продажу именно ваших продуктов. Они должны понимать, что торговое финансирование – это дополнение, а не альтернатива традиционным банковским продуктам. Продажа продуктов торгового финансирования дает банку целый ряд преимуществ: дополнительный доход, возможность обслуживать клиентов, которых нельзя обслуживать в рамках стандартных продуктов, кросс-продажи, повышение лояльности покупателей за счет широкой продуктовой линейки.

[1] Магомедов Г.И. «Формирование и развитие рынка банковских продуктов и услуг», М.: Финансы и статистика, 2013. С.99.

Виноградова Е.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Милованов Е.А, к.э.н., доц.

Vinogradova E.A., undergraduate
Russia, Russia Presidential Academy of National Economy
and Public Administrational, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Milovanov E.A., PhD in Economics,
Associate Professor

Оптимизация факторов, влияющих на финансовую устойчивость организаций, производящих строительный кирпич

Optimization of factors affecting the financial stability of the organizations making building bricks

Аннотация

В статье рассмотрены основные методы исследования содержания внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации в современных условиях. Предложены основные мероприятия, направленные на предотвращение негативного влияния данных факторов на предприятие, производящих строительный кирпич.

Abstract

The article considers the basic methods of the research content of internal and external factors affecting the financial stability of the organization today. The basic measures aimed at preventing the negative impact of these factors on the company producing building bricks.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятий, внешние факторы, внутренние факторы, рынок строительного кирпича.
Keywords: financial stability enterprise, external factors, internal factors, building brick market.

Финансовая устойчивость является одной из наиболее важных характеристик финансового состояния любой организации. Это наиболее концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в эту организацию, ее способность выполнять свои основные функции в условиях меняющейся рыночной среды.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости – это важный инструмент получения информации о состоянии и перспективах развития организации любой отрасли.[1]

[1]Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 112.

Однако, в настоящее время, когда руководству организации зачастую приходится принимать решения в условиях неопределенности в связи с все усложняющейся экономической ситуацией в стране, а значит повышенной степени риска, особенно актуальна потребность в выявлении факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, для наиболее эффективного контроля и управления финансовым состоянием.

В общем случае факторы риска классифицируются по масштабу своего проявления на внешние и внутренние.

К внешним факторам риска относятся риски, вытекающие из причины, не связанной непосредственно с деятельностью предприятия в любой отрасли, в зависимости от экономического и политического состояния страны.

Внутренними факторами риска считаются факторы, появление которых порождается деятельностью самого предприятия. Они включают в себя риски, связанные с воздействием на объект внешней микросреды.

В исследование рыночной внешней среды входят факторы, оказывающие непосредственное влияние на финансовую устойчивость организации. К таким факторам следует отнести жизненные циклы товаров или услуг, возможность проникновения на рынок, доходы населения и уровень конкуренции в отрасли.

Анализ факторов рынка позволит организации укрепить свои позиции по отношению к конкурирующим предприятиям.

Нынешняя стадия развития рыночной экономики характеризуется увеличением значения данных факторов при формировании финансовых результатов всех субъектов хозяйствования. Во многих случаях данные факторы бизнес-среды приобретают решающую роль в поддержании финансовой устойчивости организаций.

Прогнозирование финансовой устойчивости организации имеет характер условности и неопределенности. В нынешних рыночных условиях невозможно предопределить размер и направление изменения внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, в перспективе, а классические методы прогнозирования финансовой устойчивости в основном учитывают только потенциал внутренних факторов деятельности организации.

В таких условиях в процессе риск-менеджмента нецелесообразно основываться только на результатах прогнозного анализа, необходимо разрабатывать более гибкие инструменты анализа финансовой устойчивости организаций, учитывающие возможные изменения внешних риск-факторов, позволяющие построить стратегию организации с учетом ее слабых сторон.

Рассмотрим факторы, влияющие на финансовую устойчивость организаций, производящих строительный кирпич.

Для успешной оптимизации данных факторов необходимо иметь информацию о сильных и слабых сторонах предприятия, а также о возможностях развития хозяйствующего субъекта и угрозах, препятствующих ему.

На финансовую устойчивость такого предприятия как ОАО «Липецкий силикатный завод» в современных условиях оказывают влияние факторы внутреннего и внешнего рынка. Факторы влияния, а также мероприятия, направленные на предотвращение негативного воздействия представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Факторы, влияющие на финансовую устойчивость ОАО «Липецкий силикатный завод»

Фактор влияния	Результат влияния фактора	Мероприятия, направленные на предотвращение негативного влияния
1	2	3
Снижение спроса на производимую продукцию (кирпич силикатный, блоки из ячеистого бетона)	Снижение объемов продаж	Осуществление поиска новых рынков сбыта; Реализация мероприятий по стимулированию продаж; Модернизация и обновление технологии производства продукции; Реализация мероприятий по повышению уровня информированности потребителей о продукте
Повышение цен на сырье и услуги	Рост затрат и снижение рентабельности	Заключение долгосрочных договоров с поставщиками сырья и оборудования; Осуществление поиска альтернативных поставщиков; Развитие базы поставщиков сырья; Проведение мероприятий по снижению себестоимости выпускаемой продукции
Снижение доли предприятия на рынке и увеличение конкуренции	Снижение объемов продаж	Улучшение качества обслуживания; Развитие сбытовой сети и реализации различных маркетинговых программ; Увеличение ассортимента производимой продукции; Осуществление рекламно-коммуникационной поддержки предприятий сервисно-сбытовой сети; Повышение уровня осведомленности потребителей о продукте

Окончание таблицы 1

1	2	3
Повышение валютного курса	Рост затрат и снижение рентабельности	Хеджирование рисков изменения процентных ставок и курсов иностранных валют
Инфляционные процессы	Рост стоимости материалов и оборудования	Поиск альтернативных поставщиков материалов и комплектующих

Так, к снижению финансовой устойчивости ОАО «Липецкий силикатный завод» в современных условиях нестабильности экономической среды могут привести снижение спроса на производимую продукцию, повышение цен на сырье и услуги, снижение доли предприятия на рынке и увеличение конкуренции, повышение валютного курса и инфляционные процессы в стране.

Все эти факторы в конечном итоге приведут предприятие к снижению объемов продаж, в результате чего предприятию необходимо принимать меры, которые позволят снизить их воздействие.

Следует осуществлять мероприятия, направленные на осуществление поиска новых рынков сбыта. Например, Воронежский комбинат строительных материалов, как один из хозяйствующих субъектов, формирующих конкурентную среду в Липецкой области, осуществляет продажу упакованного силикатного рядового кирпича М-200 по цене 9 639 руб. 85 коп. за 1000 штук с учетом НДС. К сравнению, Липецкий силикатный завод осуществляет продажу данного вида кирпича за 7579 руб. 14 коп. за 1000 штук с учетом НДС.[1]Таким образом, потенциальными покупателями липецкого кирпича на воронежском рынке могут стать потребители, которые откладывали покупку данного товара ввиду его высокой цены, а также потребители, которые отдадут свое предпочтение из-за более низкой цены, но не менее высокого качества. Для этого необходимо осуществлять реализацию мероприятий по повышению уровня информированности целевой аудитории о продукте. Так, ценовая политика конкурента уже предоставляет ОАО «Липецкий силикатный завод» дополнительное преимущество на новом рынке сбыта. Различные виды рекламы с указанием цен на свою продукцию послужит необходимым мероприятием по стимулированию продаж и узнаваемости бренда как на новом рынке сбыта, так и на уже освоенном.

Однако, в данном случае необходимо отметить наиболее важный фактор, оказывающий влияние на финансовую устойчивость предприятий, производящий строительный кирпич, который напрямую является следствием специфики, производимой продукции.

[1]URL: http://oaolsz.ru(дата обращения 02.02.2016)

Важной чертой потребительского рынка кирпича является сезонность спроса. Более выражено сезонность спроса проявляется в секторе индивидуального строительства, где строительные работы приходятся главным образом на летние месяцы и начало осени. В секторах государственного и муниципального строительства работы осуществляются практически круглый год, здесь сезонность спроса носит менее выраженный характер.

В числе основных тенденций современного потребительского рынка кирпича в России эксперты отмечают изменение структуры спроса – спрос на традиционный красный строительный кирпич падает, в то время как интерес к облицовочному кирпичу всевозможных форм и цветовых оттенков постепенно растет. Новые предприятия кирпичной отрасли, не отказываясь от производства традиционного красного кирпича, ориентированы на увеличение объемов выпуска высококачественного облицовочного кирпича и расширение ассортимента этого вида продукции. Поэтому важным условием оптимизации такого фактора, как снижение доли предприятия на рынке и усиление конкуренции, является увеличение ассортимента производимой продукции ввиду предпочтения современного потребителя.

Негативным фактором, также влияющим на финансовую устойчивость, является инфляция и повышение валютного курса. Данное воздействие приводит к росту стоимости материалов и оборудования, сырья и услуг. Для оптимизации данного фактора руководству предприятия необходимо заключать долгосрочные договоры с поставщиками сырья и комплектующих изделий, развивать базу поставщиков сырья и внедрять энергосберегающие технологии. Необходимым также становится применение гибкого инструмента анализа финансовой устойчивости - стресс-тестирования. Сущность стресс-тестирования, предлагаемого для исследования внутренних и внешних факторов, заключается в моделировании исключительной, но возможной ситуации, в которой теоретически может оказаться организация, и в определении влияния разного рода стрессовых событий на ее финансовую устойчивость.[1]

Таким образом, внешние и внутренние факторы оказывают длительное воздействие как на финансовую устойчивость, так и на финансово-хозяйственную деятельность ОАО «Липецкий силикатный завод» в целом, что необходимо учитывать при разработке и реализации стратегии финансовой устойчивости. В этих условиях наиболее важными приоритетными направлениями являются дальнейшее налаживание сотрудничества с поставщиками; географическая диверсификация реализации производимой продукции при минимиза-

[1]Григорян А.А. Использование стресс-тестирования// Международный бухгалтерский учет. 2011. № 6. С. 45-49.

ции региональных рисков и адаптация ценовой политики к меняющимся условиям отрасли.

Применение различных методик исследования влияния внутренних и внешних факторов становится все более важным вопросом, поскольку их применение может способствовать раннему обнаружению возможных финансовых проблем и разработки соответствующих мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия в целом.

Владимирова Е.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Шахватова С. А., к.э.н., доц.

Vladimirova E.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Shakhvatova S.A., PhD in Economics, Associate Professor

Методы комплексного анализа деятельности банка

Methods of comprehensive analysis of the bank

Аннотация

В статье рассмотрены особенности и организация анализа банковской деятельности, а также методы ее комплексного анализа.

Abstract

The article describes the features and organization of analysis of banking activities, as well as the methods of complex analysis.

Ключевые слова: банковская деятельность, кредитные учреждения, денежный оборот, политика банка, комплексный анализ, экономические показатели.

Keywords: banking, credit institutions, cash flow, the bank's policy, a comprehensive analysis of the economic indicators.

Сейчас, когда в России складывается система рыночных отношений, банк становится одной из важнейших структурой ее формирования.

В современных условиях банки занимаются самыми разнообразными операциями. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения; через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление

имуществом. Кредитные учреждения выступают в качестве консультантов, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, ведут статистику, имеют свои подсобные предприятия[1]

В связи со значимой ролью в рыночной экономике такой структуры как банк немаловажным является выбор методики анализа эффективности банковской деятельности. Методика в анализе банковской деятельности – это совокупность аналитических способов и правил изучения деятельности банка, направленных на исследование различных объектов анализа[2]. Благодаря правильно выбранной методике анализа можно получить наиболее полную оценку финансовой деятельности и доходности, исходя из которой руководство разрабатывает дальнейшие стратегию и политику банка. Особенностями анализа банковской деятельности являются: использование системы показателей, характеризующих деятельность банка, изучение факторов и причин их изменения, выявление и измерение взаимосвязи между ними.

Рассмотрим методы комплексного анализа банковской деятельности:

1. Метод сравнения

Данный метод представляет собой сопоставление исследуемого явления с изученным ранее, с целью определения их сходств и различий. Благодаря этому методу можно определить как общие свойства экономических явлений, так и специфические, изучить тенденции и закономерности их развития.

Можно выделить несколько типичных ситуаций, когда метод сравнения является наиболее актуальным:

- сопоставления плановых и фактических показателей для оценки степени выполнения плана;
- сопоставления фактических показателей с нормативными, что позволяет проконтролировать соблюдение банком различных нормативов, установленных НБУ;
- сравнение фактических показателей с показателями прошлых лет (отчетных периодов) для определения тенденций развития как банка, так и экономических процессов, влияющих на его деятельность;
- анализ и сравнение показателей банка и прочих банков-конкурентов с целью выявления его позиций на финансовом рынке;
- сопоставления параллельных динамических рядов для изучения взаимосвязей исследуемых показателей: например, параллельный анализ динамики доходов и расходов позволяет выявить, обеспечивается ли превышение доходов над расходами, что положительно влияет на прибыльность банка;

---

[1] Петров А. Ю. , Петрова В.И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка. – М.: Финансы и Статистика. 2012 г.- 146с.

[2] Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. Учебник для вузов - 2 изд. – М. : Логос, 2010 г.-358с.

- соотнесение всевозможных вариантов управленческих решений и выбор наиболее оптимального. Например, при установлении процентной ставки по депозитам, нужно определить уровень, способный обеспечить необходимый объем этого банковского ресурса, учитывая наличие возможности для обслуживания вкладчиков;

- сравнение итогов деятельности до и после какого-либо преобразования. Например, издержки на открытие нового филиала банка можно компенсировать за счет привлечения новых клиентов, что будет способствовать увеличение остатков на расчетных счетах.

2. Метод приведения показателей к сопоставимому виду.

Обязательным условием сравнительного анализа является сопоставимость сравниваемых показателей, предполагающая:

- единство объемных, стоимостных, качественных, структурных показателей;

- единство периодов времени, за которые производится сравнение;

- сопоставимость условий производства;

- сопоставимость методики исчисления показателей.

Рассмотрим пример. Банк выдает кредиты как а национальной, так и в иностранной валютах. Для того, чтобы сгруппировать все выданные займы, нужно привести их к общему виду – то есть суммы кредитов, выданных в иностранной валюте умножаются на соответствующий валютно-обменный курс, тем самым трансформируясь в рублевый эквивалент. Только после этого возможно суммирование всех кредитов, выданных банком[1].

Также данный метод можно использовать для соотнесения фактических показателей и показателей прошлых лет. Например, в условиях инфляции невозможно провести сравнение стоимостных показателей без приведения их к общему сопоставимому виду . Для этого фактического значение показателя нужно разделить на индекс инфляции за данных период.

3. Метод использования абсолютных и относительных показателей.

Это один из ключевых методов в анализе банковской устойчивости. С помощью различных коэффициентов оцениваются показатели платежеспособности, ликвидности, прибыльности банка, а также вероятность его банкротства. К абсолютным показателям относятся все показатели, характеризующие количественные размеры: капитал банка, привлеченные средства, предоставленные кредиты. Относительные показатели – это показатели выполнения плана и эффективности деятельности банка[2]

4. Метод группировки.

---

[1] Вешкин Ю. Г., Авагян Г. Л. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учеб. пособие – М. : Магистр, 2011 г. – 415с.

[2] Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги: практикум. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 г. – 431с.

Данный метод дает возможность через классифицирование данных баланса разобраться в сущности анализируемых явлений и процессов.

Существуют различные группировки счетов баланса: собственных и привлеченных средств, долго-, средне- и краткосрочных кредитов, видов расходов и доходов. Статьи баланса могут быть сгруппированы по степени ликвидности, экономической сущности банковских операций. А также по активу – по уровню доходности, по пассиву – по стоимости.

5. Балансовый метод.

Данный метод позволяет верно определить экономическое содержание функционирования банка. Он используется с целью выявления соотношений и пропорций двух групп взаимосвязанных, приведенных к общему виду показателей.

Правильно понимая («читая») баланс банка, можно через такие показатели как платежеспособность и ликвидность охарактеризовать его текущее финансовое состояние , а с помощью показателей доходности - эффективность активно-пассивных операций.

6. Графический метод.

Графики являются масштабным изображением показателей с помощью геометрических знаков или условных художественных фигур и имеют большое иллюстративное значение (гистограммы, диаграммы и т.п.). Большим плюсом является наглядность метода, позволяющая лучше воспринимать и анализировать информацию.

7. Метод табличного отображения аналитических данных.

Результаты анализа обычно представляются в виде таблиц. Это наиболее рациональная и удобная для восприятия форма представления аналитической информации.

Выражение аналитических суждений с помощью цифр помогает гораздо глубже понять сущность какого-либо экономического показателя, нежели словесный текст.

Табличный материал более лаконичен, но не менее информационно емкий. Познавательный эффект достигается гораздо быстрее.

Таблица может быть построена таким образом, что дает возможность сравнить аналитические данные в целом как единую систему, соотнести сразу несколько периодов (месяцев, лет). С помощью таблиц легче прослеживаются связи между изучаемыми показателями.

Таким образом, в процессе анализа возможно использование самых различных методов и моделей в зависимости от поставленных задач, квалификации аналитика и вида анализа. Выбор того или иного метода определяет характер последующего анализа. Для того, чтобы успешно провести анализ деятельности банка, необходимо ежедневное грамотно построенное информационное обеспечение анализа.

Воронин К.Н., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Аксенова М.А., к.э.н., доц.

Voronin K. N., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Aksenova M.A., PhD in Economics,
Associate Professor

Понятие, роль и направления развития социального партнёрства в сфере труда

The concept, role and directions of development social partnership in the labour sphere

Аннотация

В статье раскрывается понятие, роль и направления развития социального партнёрства в сфере труда.

Abstract

The article analyzes the concept, role and directions of development of social partnership in the labor sphere.

Ключевые слова: рынок труда, социальное партнерство, субъекты социального партнерства.

Key words: the labour market, social partnership, subjects of social partnership.

Решение коренных задач социально-экономического развития России – рост эффективности общественного производства и производительности труда, повышение на этой основе уровня и качества жизни населения – возможно путем сотрудничества всех социальных групп общества в проведении согласованной политики в сфере социально-трудовых отношений и формировании эффективной системы защиты интересов всех участников этих отношений. Важнейшим условием реализации этих направлений является обеспечение социального партнерства как регулятора социально-трудовых отношений и разрешения трудовых конфликтов[1].

Партнерство – это атрибут рыночной экономики, ориентированной на получение выгоды; временное позиционное участие в сов-

[1]Экономика труда: учебник; под ред. А.И. Архипова, Д.Н. Карпухина, Ю.П. Кокина. М.: Экономика, 2013. С. 503.

местной деятельности, отрегулированное на законодательной и договорной основе, а сотрудничество – это образ мысли и образ жизни.

Большинство отечественных специалистов под социальным партнерством понимают социально-трудовые отношения в едином правовом поле в условиях рыночной экономики. Более развёрнутое определение мы находим в учебнике Т.У Тучкова и Ю.А. Самсонова, где социальное партнерство – это специфический тип социально-трудовых отношений, обеспечивающий мирными средствами баланс принципиально различных социально-экономических интересов между тремя сторонами: работниками и представителями их интересов (профсоюзами), работодателями и представителями государственной власти на рынке труда в едином правовом поле[1].

В Трудовом кодексе Российской Федерации (ст. 23) дано следующее определение: «Социальное партнерство в сфере труда — система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений»[2].

Основными целями социального партнерства являются согласование и защита интересов различных социальных слоев, групп и классов общества; содействие решению актуальных социально-экономических задач; укрепление демократии; стабилизация ситуации на рынке труда и создание условий для его последующего развития; формирование гражданского общества.

Итак, социальное партнерство – особый тип социально-трудовых отношений, присущий рыночному обществу, обеспечивающий оптимальный баланс реализации основных интересов различных социальных групп, в первую очередь, наемных работников и работодателей[3].

Социальное партнерство коренным образом отличается от патернализма, свойственного централизованным и иерархически управляемым системам социалистического типа и от жесткого авторитаризма, характерного для частных предприятий с практически полным отчуждением работника от участия в управлении производством.

Основными элементами системы социального являются: принципы, субъекты, объекты, уровни, формы и механизм реализации[4].

Объектом (предметом) социального партнерства являются основные направления реализации социально-трудовой политики государ-

---

[1]Тучкова Т.У., Самсонов Ю.А. Социальное партнерство в современных условиях. М.: АПК и ППРО, 2012. С.32.

[2] Трудовой кодекс РФ. [электронный ресурс] // http://www.trudkod.ru/

[3]Экономика труда: учеб.; под ред. П.Э. Шлендера, Ю.П. Кокина. М., 2012. С. 85.

[4]Мазин А.Л. Экономика труда: учеб.пособие.М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С.356.

ства, исходя из оценок уровня жизни и показателей, характеризующих этот уровень в целом по Российской Федерации, ее субъектах, а также в районах, городах и организациях.

Предметом социального партнерства в сфере социально-профессиональной деятельности понимаются отношения по поводу производства и воспроизводства рабочей силы, трудовых ресурсов, а также создания и развития системы рабочих мест.

В качестве субъектов (сторон) социального партнерства являются работники, работодатели, государство (муниципальные образования), которые наделяют своих представителей необходимыми полномочиями в соответствии с действующим федеральным законодательством.

Механизм реализации социального партнёрства представляет собой согласованный порядок взаимодействия сторон в процессе обсуждения, принятия и осуществления намеченных мероприятий, а также взаимосвязь между его уровнями. Институциональным воплощением социального партнёрства является трехсторонняя комиссия, создаваемая на каждом его уровне.

Глава 4 Трудового кодекса (ст. 29-34) закрепила представительство работников и работодателей как социальных партнеров. Представителями работников в социальном партнерстве являются профсоюзы, их организации, объединения, предусмотренные уставами общероссийских профсоюзов, или иные представители, избираемые работниками в случаях, предусмотренных Кодексом (ст. 29 ТК). Интересы профсоюза, как представителя трудящихся, заключается в законности социально-трудовых отношений; стабильной работе производства, обеспечении рабочих мест; создании нормальных и безопасных условий труда; нормальной интенсификации труда.

Отношения между работниками и работодателями можно охарактеризовать как партнерские лишь в том случае, если участники используют для предъявления своих требований и реализации своих интересов законодательно установленный набор средств, из которого должны быть исключены инструменты насилия человека над другим человеком, дискриминации и принуждения.

Возникновение указанных отношений начинается с обмена на рынке труда между собственниками средств производства (работодателями) и собственниками рабочей силы (работниками). Необходимым условием является юридическая независимость равноправных субъектов. Конкретно этот процесс осуществляется на рынке труда на основе спроса и предложения рабочей силы.

За прошедшие годы социальное партнерство стало предметом государственной социальной политики, функциональной обязанностью органов исполнительной власти. Произошло укрепление законодательной базы, обусловленное принятием многих важных законов.

Переход России к рыночной экономике принципиально изменил партнеров социально-трудовых отношений, их экономическое, социальное и правовое положение. Если в советский период сторонами этих отношений выступали государство и работники, то теперь ими стали работодатели, представляющие различные формы собственности, и наемные работники. Государство выступает в качестве одного из работодателей и подчиняется законам рынка, как и другие работодатели — частные собственники. В то же время государство является и особым общественным институтом, воздействующим на социально-трудовые отношения путем создания соответствующей законодательной базы, их регулирующей.

Среди проблем, решение которых возможно на основе социального партнерства, можно выделить следующие:

- определение границ и объемов регулирования занятости и воспроизводства рабочей силы;
- повышение качества и мобильности рабочей силы, развитие непрерывной системы подготовки и переподготовки кадров;
- сохранение прежних и создание новых рабочих мест;
- социальная защита работников организаций, находящихся на грани банкротства;
- развертывание общественных и временных работ для трудоустройства безработных граждан;
- развитие малого и среднего бизнеса, частного предпринимательства, самозанятости[1].

Исходя из тенденций развития экономики и рынка труда целью государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе является создание правовых, экономических и институциональных условий, обеспечивающих развитие гибкого эффективно функционирующего рынка труда, позволяющего преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, сократить долю нелегальной занятости, повысить мотивацию к труду и трудовую мобильность.

Достижение поставленной цели, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, будет осуществляться посредством решения следующих задач.

1. Повышение гибкости рынка труда и стимулирование сокращения нелегальной занятости.

2. Улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности на основе реформирования системы профессионального образования всех уровней, развития системы непрерывно-

[1]Казначеева Н.Л., Самусева С.Б. Роль социального партнерства в системе социально-трудовых отношений / Экономика. 2013. № 6. С. 23

го профессионального образования, системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров с учетом определения государственных приоритетов развития экономики.

3. Развитие институтов рынка труда, рост занятости и эффективности использования труда, в том числе за счет повышения территориальной мобильности трудовых ресурсов.

4. Создание условий труда, позволяющих сохранить трудоспособность работающего населения на всем протяжении профессиональной карьеры.

5. Создание условий для привлечения иностранной рабочей силы с учетом перспективных потребностей экономики в трудовых ресурсах и на основе принципа приоритетного использования национальных кадров.

Таким образом, В условиях интенсивного процесса экономических, социальных, политических и правовых преобразований в современной России актуализируется проблема научного обоснования социального партнерства, анализа практики взаимодействия сторон диалога и выработки предложений по практическому обеспечению баланса интересов работников, работодателей и государства в сфере экономики.

Голосов И. В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Аврашков Л.Я., д.э.н., проф.

Golosov I. V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Avrashkov L.Y., Dr. in Economics, Professor

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО И РОССИЙСКОГО МЕТОДА УЧЕТА И ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

COMPARATIVE CHARACTERISTICS RUSSIAN AND INTERNATIONAL ACCOUNTING POLICIES FIXED ASSETS

Аннотация

В статье проведен сравнительный анализ двух документов: IAS 16 «Основные средства», относящейся к системе международного стандарта финансовой отчетности и положение по бухгалтерскому учету, «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Также были выявлены негативные стороны и были предложены пути решения этих недостатков.

Abstract

In the article the comparative analysis of the two instruments: IAS 16, "Property", relating to the system of international standards of financial reporting and the position of Accounting "Asset Accounting" PBU 6/01. Also, the negative aspects have been identified and proposed solutions to these shortcomings.

Ключевые слова: себестоимость; основные средства амортизация; бухгалтерский учет; актив; первоначальная оценка.

Keywords: cost; plant and equipment; depreciation; Accounting; assets; original estimate .

Сегодня существует много проблем в области образования себестоимости, как в целом, так и в области учета основных средств. Эта проблема актуальна как в мировой практике, так и в Российской.

Учет основных средств в образовании себестоимости играет важную роль. Основными проблемами этой области являются отнесение объектов к основным средствам или к запасам. В некоторых случаях провести эту грань очень сложно. Также нужно обратить внимание на вопрос первоначальной оценки и переоценки, перевода основных средств в иные активы. В итоге, в ходе неправильного решения этих вопросов, получается заниженная себестоимость, что необъяктивно скажется на доходности предприятия или же наоборот получается завышенная себестоимость, что также не благоприятно скажется на конкурентоспособности предприятия.

Рассматривая Российский метод учета, видно, что бухгалтерский учет является носителем информации для экономического анализа. Не отходя от темы, можно сразу отметить недостатки этой системы и рекомендовать, все эти функции объединить в один механизм. Это связанно с тем, что понятия основных средств в бухгалтерском учете и в экономике отличаются. В связи с этим, как раньше отмечалось, и будут формироваться неточности в образовании себестоимости.

Обратим внимание на понятие «Основное средство» с позиции бухгалтерского учета. Пункт четыре положения по бухгалтерскому учету «учет основных средств» ПБУ 6/01 указанно, что актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств при одновременном выполнении следующих условий:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд, организации, либо для представления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное владение;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он не превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующей перепродажи данного объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

В первых двух пунктах определения основных средств в Российском стандарте аналогичны пунктам международного стандарта IAS 16. Крайний пункт также схож с международным стандартом, но имеет еще одно понятие, которого в российской системе не было «себестоимость данного объекта может быть надежно оценена». Также имеется еще недостаток, в Российском стандарте не указано, что объект должен иметь материально вещественную форму. Это означает, что нематериальные активы тоже могут быть признаны в виде основных средств.

Рассматривая пятый пункт. Активы, в отношении которых выполняются условия, предусмотренные в пункте 4 настоящего Положения и стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 40 000 рублей за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов. В целях обеспечения сохранности этих объектов в производстве или при эксплуатации в организации, должен быть организован надлежащий контроль за их движением.

С применением данного пункта, где есть оговорка о возможности не учитывать в составе основных средств объекты, стоимость которых меньше 40 000 р., возникают проблемы. Бухгалтерия, оприходовав товар, может сразу списать его. А товары, стоимость которых может варьироваться в пределах 40 000 р. - это орг. техника и т. д. Эти товары должны амортизироваться и являться основными средствами. В международном стандарте такой оговорки нет, с чем можно согласиться.

Следующий пункт статьи указывает на проблему первоначальной оценки и переоценки основных средств. Это также влияет на себестоимость через расчет амортизации. Согласно ПБУ 6/01 видно, что первоначальной стоимостью признаются фактические затраты предприятия на их приобретение или строительство:

а) суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние пригодное для использования;

б) суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;

в) суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;

г) таможенные пошлины и таможенные сборы.

Сравнив пункты ПБУ 6/01 и IAS 16 видно, что они схожи за исключением одной оговорки в международном стандарте. Международный стандарт предлагает включить в состав первоначальной стоимо-

сти затраты на демонтаж и удаление объекта после окончания срока его эксплуатации, что дает более достоверную сумму амортизации объектов.

И завершающий момент статьи говорит о том, что действующее ПБУ 6/01 после первоначального признания не может изменять стоимость за исключением случаев реконструкции, модернизации, дооборудования, достройки. Организация может переоценивать свои средства только один раз в году и после чего обязана это делать каждый год. Международный стандарт предлагает несколько иную модель оценки средств после первичного признания. И она состоит из двух методов:

Первый – модель учета по фактическим затратам предлагает учитывать основные средства по стоимости приобретения за вычетом амортизации и убытков от обесценения.

Второй – модель учета по переоцененной стоимости предлагает учитывать основные средства по справедливой стоимости на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения.

Проект ПБУ «Учет основных средств» в третьем разделе «Последующая оценка основных средств» прописал порядок оценки основных средств после их признания практически в соответствии с международными стандартами учёта. В проекте вместо понятия «справедливая стоимость» прописано понятие «рыночная стоимость».

Применить на практике любую из этих моделей очень сложно в Российском учете. Это связанно с тем, что понятию «справедливая стоимость» в России нет определения.

Проработав материал двух документов, произведя сравнительную характеристику, видно все недостатки Российской системы учета. Но в проекте нового ПБУ «Учет основных средств» устраняются многие недостатки и разногласия.

Гостева С.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Рыбина И.А., к.э.н., доц.

Gosteva S.S., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Rybina I.A., PhD in Economics,
Associate Professor

Особенности финансирования текущей деятельности современных российских предприятий

Peculiarities of finance current operations of the modern Russian enterprises

Аннотация

В статье рассмотрены основные способы финансирования текущей деятельности предприятий. Выделены особенности таких форм финансирования как факторинг и лизинг.

Abstract

The article discusses the main ways of financing of the current activities of enterprises. The features of these forms of financing as factoring and leasing.

Ключевые слова: финансирование, инвестиционные, оборотные, факторинг, лизинг.
Keywords: financing, investment, working capital, factoring, leasing.

Деятельность хозяйствующих субъектов на современном, кризисном этапе развития как российской, так и мировой экономики предполагает поиск эффективных методов финансирования оборотного капитала. Так как внешнее финансирование является одним из значительных источников пополнения оборотного капитала компаний, то необходимость анализа и поиска способов его финансирования является первоочередной задачей.

В целом источники внешнего финансирования подразделяются на три вида – долгосрочные (или инвестиционные), смешанные, и краткосрочные (оборотные). Если обратиться к данной классификации с точки зрения масштаба самого предприятия, то в отличие от крупного бизнеса, который привлекает источники дополнительного финансирования в основном для расширения и развития организации (т.е. это в основном – инвестиционные источники), на малых предприятиях, которые широко представлены в экономике Липецкой области, вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как в

процессе совершенствования и развития, так и в процессе текущей деятельности.

Переходя к анализу основных форм финансирования необходимо отметить, исходя из вида получаемых средств их можно подразделить на две большие группы: основные (прямые) и производные (косвенные). К прямым формам финансирования относятся те договора, в результате заключения которых предприятие или организация получает непосредственно денежные средства, как источник обеспечения деятельности, а в результате использования производных форм – хозяйствующий субъект получает какой-либо актив или действие, оказывающее влияние на рост выручки предприятия.



Рисунок 1 – Основные способы финансирования деятельности хозяйствующих субъектов

Все вышеперечисленные производные способы финансирования применяются в практике современных российских предприятий и организаций сравнительно недавно, но уже представляют собой мощные способы влияния на финансовый результат деятельности компаний.

В многих современных источниках литературы такие понятия как кооперация и интеграция не относят непосредственно к способам финансирования, поэтому в данной статье подробно будут рассмотрены и проанализированы такие способы как факторинг, лизинг и форфейтинг.

Факторинг – это «финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью немедленного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов». Данный способ финансирования деятельности хозяйствующего субъекта удобен и наиболее востребован для организаций, основным видом деятельности которых является торговля, а также для промышленных предприятий. Главным преимуществом факторинга является возможность быстрого получения предприятием финансирования, что способствует ускорению оборачивае-

мости оборотного капитала и увеличения его доходности. Факторинговая операция предполагает, что фактор (субъект приобретающий право требования) принимает на себя все риски, связанные с выполнением данных требований, поэтому факторинг является эффективным инструментам снижения рисков неплатежей по договорам купли-продажи. Помимо этого, данный способ финансирования можно определить как альтернативную форму кредитования в условиях дефицита оборотного капитала.

Помимо непосредственного финансирования под уступку денежных требований, факторинг предполагает так же администрирование дебиторской задолженности (учет, регулярное предоставление отчетов клиентам). В настоящее время факторинговые операции могут оказывать как финансовые организации, так и коммерческие банки.

Перспективность развития факторинговых услуг в Российской Федерации подтверждают данные статистических исследований агентства «ЭкспертРА». На рисунке 2 представлена динамика объема факторингового портфеля российских организаций.

По данным рисунка 2 в 2011-2014 году наблюдается рост объемов факторинговых операций, в 2015 году мировой экономический кризис воздействовал в том числе и на рынок факторинга, данное снижение объемов было ожидаемо, поэтом основной задачей на 2015 год было повышение качества факторингового портфеля. В то же время эксперты аналитической службы Агентства факторинговых компаний, что падение рынка сменится в 2016 году «боковым трендом» в положительных значениях (рост до 7%) по сравнению с 2015 годом.

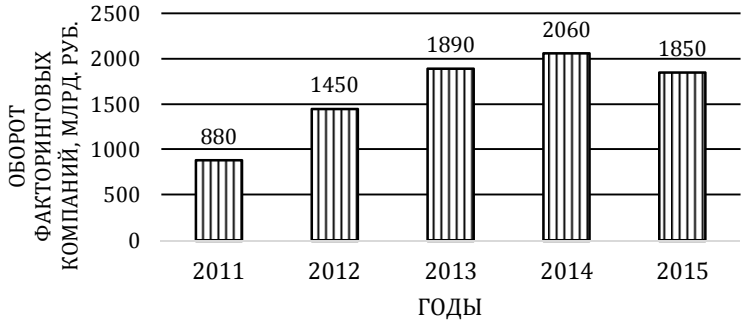


Рисунок 2 – Динамика оборота факторинговых компаний[1]

[1] Рейтинговое агентство «ЭкспертРА». [Электронный ресурс] URL: http://raexpert.ru/project/factoring/2015/resume/

Второй, наиболее востребованной и прогрессивной формой финансирования является лизинг или финансовая аренда. Лизинг – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях. Данный способ финансирования относится в основном к деятельности промышленных предприятий, так как набор предметов лизинга для них достаточно широк (автотранспорт, производственное оборудование, спецтехника).

Лизинг, как способ финансирования, имеет двойственную природу. С одной стороны, он соответствует кредитным отношениям и сохраняет сущность кредитной операции, так как представляет собой вложение ресурсов на возвратной основе в основные средства. Но с другой стороны, заемщик и лизингодатель оперируют с капиталом в его производительной форме, то лизинг схож с инвестиционным финансированием. Поэтому исходя и\з финансовой стороны отношений лизинг рассматривается как одна из форм кредиторских приобретений машин и оборудования, альтернативная традиционному банковскому кредиту. Но главное преимущество лизинга состоит в том, что взяв оборудование в лизинг, фактические активы предприятия сразу увеличиваются, но при этом отсутствует необходимость единовременных капитальных вложений, что позволяет хозяйствующему субъекту осуществлять лизинговые платежи, благодаря доходам от оборудования или автотранспорта, находящегося в собственности по данному договору.

По данным статистики объем рынка лизинговых услуг активно развивается с 2010-2011 года, в конце 2014 года, исходя из общей экономической ситуации в стране и мире, прирост «розничных» сделок (около 44%) не компенсировал сокращение ж/д и авиализинга, в итоге бизнес за 9 месяцев 2014 года упал на 10%. Но уже по итогам девяти месяцев 2015 года, по данным крупнейших руководителей лизинговых компаний, темпы падения приостановились, поскольку были реализованы сделки в рамках госпрограммы льготного автолизинга, заключен ряд сделок аренды воздушных судов, а также снижена ключевая ставка ЦБ.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что при наличии широкого спектра различных форм финансирования, для наиболее эффективной работы предприятия или организации, необходимо выбирать те способы, отвечающие единовременно возможностям и потребностям данного хозяйствующего субъекта. Рынок финансирования не стоит на месте, его развитие позволяет разрабатывать и внедрять более новые и современные способы и формы обеспечения непрерывной деятельности современных российских предприятий.

Жигулина Н. Н., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», Липецкий филиал
Научный руководитель - Гудович Г.К., к.э.н., доц.

Zhigulina N. N., undergraduate
Russia, Financial University under
the Government of the Russian Federation , Lipetsk branch
Scientific supervisor - Gudovich G.K., PhD in Economics,
Associate Professor

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

MODERN SYSTEMS COST ACCOUNTING AND CALCULATION OF PRODUCTION COSTS IN THE CONTRACTING ORGANIZATION IN CONSTRUCTION

Аннотация

В статье отражаются результаты исследования основных проблем калькулирования себестоимости продукции в строительстве, рассматриваются современные подходы к калькулированию себестоимости продукции в подрядной организации

Abstract

The article analyzes the main problems of calculation of the cost of production in construction, is considered the modern approaches to the calculation of the cost of production in the contractor's company.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, прямые затраты, косвенные затраты, способ распределения, АВС метод.

Keywords: costs, the cost of production, direct cost, indirect cost, cost allocation method, ABC-activity.

Для эффективного использования трудовых, материальных, денежных, финансовых ресурсов управленческому персоналу строительной организации необходимо уделять внимание снижению и оптимизации затрат на производство. Это обеспечивается правильной организацией учета затрат на производство СМР по местам их использования, по видам продукции, по предприятию в целом. Поэтому большую актуальность приобретает проблема совершенствования учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

Теоретические и методологические основы исследования изложены в научных трудах ведущих ученых и специалистов, таких как Вахрушина М. А., Врублевский Н.Д, Ветрова М. Н, Ивашкевич В.Б., Карпова

Т.П., Новак Е. В. и других. Наблюдаются неоднозначные подходы к исследуемой проблеме у разных авторов.

Так, Вахрушина М. А. в своих трудах для строительной отрасли рекомендует использование позаказного метода учета затрат и калькулирования и альтернативного ему метод АВС, если на предприятии наблюдается высокий уровень накладных расходов.

Каверина О. Д. подчеркивает, что традиционные калькуляционные системы, такие как позаказный метод, продолжают использоваться, но их возможности не могут в полной мере удовлетворить требования управления фирмой в изменившихся условиях в связи с ростом уровня конкуренции, появлением новых технологий, ведением нескольких видов деятельности фирмой одновременно. Этот автор предлагает использование новых систем калькулирования, в частности, системы JIT.

Научная новизна исследования заключается в комплексном изучении современных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции и разработке новых подходов к учету затрат в строительстве.

В настоящее время спад экономики страны повлек падение спроса на рынке строительных услуг на коммерческие объекты и рынок жилой недвижимости. Это вызвано тем, что резкий подъем курса доллара привёл к понижению реальных доходов населения и спрос на жильё быстро снизился, несмотря на то, что потребность в жилье сохраняется. Также повышение цен на материалы, повышение процентных ставок на займы привели к повышению себестоимости самого строительства.

В условиях кризиса в экономике и высокой конкуренции в строительстве ошибка в оценке себестоимости может стать причиной получения убытка по результатам деятельности за период. Особую актуальность в связи с этим приобретает проблема совершенствования учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

Выход из сложившей ситуации возможен в принятии оптимальных управленческих решений на основе новых систем получения информации о затратах, применению новых подходов к калькулированию себестоимости продукции.

Себестоимость строительных работ складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства строительных работ сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат, связанных с выполнением и реализацией строительных работ.

В финансовом и управленческом учете подходы к формированию себестоимости различны. В управленческом учете себестоимость формируется для того, чтобы руководитель имел полную картину о затратах, структуре себестоимости каждого конкретного вида продукции для возможности влияния на нее, управляя своими издерж-

ками. Поскольку информация о себестоимости служит основой прогнозирования и текущего оперативного управления производством.

Основным методом учета затрат в производстве строительных работ является позаказный метод, при котором объектом учета служит отдельный заказ, открываемый на каждый вид работ или объект строительства в соответствии с договором заказчика, по которому ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ по договору[1]. При позаказном методе все прямые затраты учитываются в разрезе статей калькуляции по отдельным заказам. Остальные косвенные затраты учитываются по местам их возникновения и включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с выбранным методом распределения между объектами калькулирования в конце отчетного периода.

В современных условиях в результате автоматизации производственных процессов уменьшилась доля прямых трудовых затрат в структуре себестоимости продукции и увеличились косвенные расходы. Основная сложность возникла с поиском метода распределения, который отражал бы реальную связь между распределяемыми расходами и объектами распределения. Однако применение единого метода распределения ко всем косвенным затратам не учитывает их разнородность, характер, причины возникновения, что в конечном итоге приводит к искажению себестоимости строительных работ.

Избежать этих ошибок позволяет применение АВС метода калькулирования продукции. При данном методе косвенные затраты собираются в группы на основании связи с определенными видами деятельности и выбираются носители затрат для каждой группы. Здесь используется большое количество объективных критериев для распределения косвенных затрат. Управление затратами в разрезе отдельных операций дает новые возможности для эффективного планирования и контроля затрат и их снижения. Недостатком данного метода является усложнение учета затрат и его трудоемкость.

Современным подходом к учету затрат и калькулированию является метод управления производством по системе just-intime (JIT, т. е. точно в срок).

Основой системы JIT является уничтожение любых лишних расходов и эффективное использование производственного потенциала организации. Её принцип: производить продукцию только тогда, когда в ней нуждаются, и только в таком количестве, которое требуется потребителям. Производственный процесс не начинается до тех пор, пока с места последующей операции не поступит сигнал о необходимости приступить к производству. Материалы доставляются только к

[1] Гурнович Т. Г., Ветрова М. Н., Оптимизация объема выпускаемой продукции предпринимательских структур // Российское предпринимательство. -2006. - №7. – с. 34-38.)

моменту их использования в производственном процессе. Преимуществом использования системы JIT является уменьшение уровня запасов, что означает меньше вложений капитала в товарно-материальные запасы, и надежность выполнения заказа намного возрастает, поскольку значительно меньше времени отводится на закупку и хранение материалов, а также сокращение расходов на содержание складских помещений, оплату труда кладовщиков, снижение риска морального старения запасов. Использование подхода JIT за счет снижения затрат и повышения качества приводит к эффективности бизнес-процесса и к повышению конкурентоспособности фирмы в долгосрочном периоде.

В рамках данного исследования был проведен анализ деятельности ООО «Центррегионэнергомонтаж», которое является подрядной организацией, работающей в строительстве. Основным видом деятельности являются электромонтажные работы на строительных объектах. В ходе проведенного исследования установлено, что применяемый метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции не в полной мере соответствует возросшим потребностям управления подрядной организацией. Действующий порядок отражения затрат искажает реальную структуру издержек и не позволяет получать качественную информацию, необходимую для управления строительной организацией и принятия управленческих решений.

По каждому объекту строительства в ООО «Центррегионэнергомонтаж» нельзя достоверно определить фактические доходы и расходы, так как распределение прямых и косвенных затрат происходит только по видам деятельности. Для оптимизации затрат на производство и продажу, контроля издержек производства нужна информация о затратах по местам их использования, по видам продукции, по предприятию в целом.

Для решения этой проблемы предприятию рекомендуется использовать позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, что позволит определить доходность отдельных заказов, снизить и оптимизировать затраты на производство и продажу, будет помогать процессам планирования и контроля на различных уровнях управления предприятием.

Также рекомендуется использовать элементы системы JIT, в частности, поставку материалов и деталей от поставщиков в соответствии с графиком выполнения строительных работ. Это будет способствовать уменьшению уровня запасов, сокращению расходов на хранение материалов и содержание складских помещений.

Обобщая существующие подходы в исследуемой предметной области, можно увидеть большое разнообразие методов распределения затрат. Выбор метода зависит о того, насколько точная информация о себестоимости продукции (работ) в строительстве нужна для принятия

управленческого решения. И если определенная система затрат не предоставляет всей необходимой информации о затратах управленческому персоналу строительной организации, то стоит применять интегрированную систему, основанную на различных подходах к учету и распределению затрат, которая предоставит более точную оперативную информацию о затратах. Использование указанных методов позволит увеличить точность планирования деятельности, будет способствовать принятию эффективных управленческих решений.

Завьялов В.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Каширина М.Л., к.э.н., доц.

Zavyalov V.V., undergraduate
Russia, Russia Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Kashirina M.L., PhD in Economics, Associate Professor

Анализ использования ресурсного потенциала фирмы

Analysis of the resource potential of the company

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы анализа оценки эффективности использования ресурсного потенциала фирмы, раскрывается значение термина «ресурсный потенциал».

Abstract

In the article the problems of analysis to measure the efficiency of the resource potential of the company, reveals the meaning of the term "resource potential".

Ключевые слова: ресурсный потенциал фирмы, анализ, структура потенциала.
Keywords: the resource potential of the company, analysis, the structure of the potential.

В реалиях современной рыночной экономики основной задачей фирмы является удержание и развитие позиций в области своей деятельности. Такая задача осуществима, если у фирмы имеется набор

определенных конкурентных преимуществ, которых нет у других аналогичных предприятий в данной отрасли.

Для эффективного функционирования фирмы, необходимо владеть текущей актуальной информацией о положении дел не только во внешней среде, но также о состоянии внутренних ресурсов предприятия. Имея такую информацию, фирма может оперативно оценить ситуацию и принять то или иное стратегическое решение, исходя из своих потребностей.

В процессе своей деятельности предприятие не может существовать автономно, без взаимодействия с внешней средой. Такое взаимодействие происходит при абсолютно любых действиях, будь то закупка сырья или оборудования для производства, или выпуск готового продукта. Поэтому для эффективной производственной деятельности предприятие обязано систематически проводить анализ своего ресурсного потенциала.

Чтобы понять сам термин «ресурсный потенциал» обратимся к его семантике. Он состоит из двух слов: «ресурсы» (фр. ressources) что значит запасы, средства; источники дохода и «потенциал», что в переводе с латинского означает сила, мощь. Исходя из этого, при употреблении термина «ресурсный потенциал организации» мы говорим об объеме ее запасов (ресурсов), а также о возможности использовать их для достижения конкретных целей.

Тем не менее, в современной экономической литературе существуют неоднозначные трактовки этого термина, разные авторы рассматривают его в разных аспектах. Некоторые считают, что «ресурсный потенциал предприятия» это совокупность всех имеющихся у фирмы ресурсов (материальных, трудовых и др.), а также возможности ее сотрудников использовать эти ресурсы для производства экономических благ[1].

Другие, например В.В. Ковалев считает для того чтобы более наглядно представлять из каких видов ресурсов состоит ресурсный потенциал необходимо обособить виды ресурсов.

В своей книге «Финансовый анализ: методы и процедуры» Ковалев подразделяет все ресурсы предприятия на три типа: долгосрочные ресурсы (материально-техническая база), оборотные средства (обеспечивают выполнение технологического процесса) и кадровые ресурсы предприятия[2]. С такой классификацией частично согласна М.А. Вахрушина, которая подразделяет ресурсы также на три вида: «основные средства, материальные и трудовые». Кроме того автор

[1] Мельник М. В., Герасимова Е. Б. Анализ финансово- хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – 61 с.

[2] Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и про- цедуры – М. : Финансы и статистика, 2002. – 263 с.

считает, что именно эти виды ресурсов в комплексе обеспечивают выполнение поставленных целей в производственном процессе[1].

Другие авторы, например Н.С. Пласкова отождествляет понятие «ресурсный потенциал» с «производственным потенциалом». То есть с одной стороны это может быть реальный объем готовой продукции, который предприятие может выпустить, используя все имеющиеся у него ресурсы; с этой позиции термин «ресурсный потенциал» можно отождествить с понятием «производственная мощность». С другой стороны имеющиеся и потенциальные возможности производства, поэтому не всегда фирма с большим «производственным потенциалом» имеет соответствующую «производственную мощность».

По мнению автора анализ формирования производственного потенциала состоит из трех частей»: анализ использования кадровых ресурсов, анализ использования основных производственных фондов и анализ использования материальных запасов[2].

Также автор отмечает, что изменение объема выручки напрямую зависит, насколько эффективно фирма использует свой ресурсный потенциал.

А.А. Томпсон и Дж. Стрикленд считают, что весь исторический опыт и знания фирмы, ее интеллектуальные возможности, уникальные навыки, стратегические активы, материальная база в совокупности и составляют «ресурсный потенциал предприятия», необходимый для успешного функционирования фирмы в условиях рыночной конкуренции. Также необходимым условием для такого функционирования является количество данных ресурсов и способности ее работников мобилизовать их в нужный момент.

Анализ использования отдельных видов ресурсов предприятия удобно рассматривать с позиции эффективности и продуктивности. Продуктивность использования ресурса выражается конкретным количественным показателем, а эффективность представляет собой ценность использования этого ресурса. Рассматривая термин с этой позиции, «ресурсный потенциал» это ни что иное как интегральная числовая оценка эффективности использования всех ресурсов предприятия.

Поэтому в настоящее время, в условиях ограниченности ресурсов, тема анализа использования ресурсного потенциала фирмы становится наиболее актуальной. Анализ использования ресурсов предприятия необходимо выполнять ни как анализ отдельных видов ресурсов, но как их систему, где они тесно взаимосвязаны между собой, и нарушение в работе одного звена неотвратимо повлечет за собой сбой в работе всей цепочки производственных отношений.

---

[1] Комплексный экономический анализ хозяйствен- ной деятельности: учеб. пособие / под ред. д.э.н., проф. М. А. Вахрушиной. – М. : Вузовский учебник, 2008. – 17 с.
[2] Пласкова Н. С. Экономический анализ : учебник. – М. : Эксмо, 2009. – 431 с.

Ресурсный потенциал можно охарактеризовать с помощью трех составляющих: реально существующие экономические возможности организации в той или иной отрасли деятельности, сюда также можно включить нереализованные возможности по тем или иным причинам; объем задействованных и незадействованных в процессе своей деятельности ресурсов; способность работников использовать имеющиеся ресурсы для выпуска продукции, потому как наличие ресурсов еще не означает их рациональное использование. Начальными ресурсами для создания и функционирования фирмы являются финансовые ресурсы, используя которые предприятие организует свою деятельность.

Немаловажной составляющей ресурсного потенциала предприятия является ее инновационный потенциал. Анализируя инновационную деятельность предприятия можно понять, использует ли фирма в процессе своей деятельности передовые технологии производства и методы управления или же она пользуется устаревшей моделью деятельности и ей срочно необходимо пересмотреть свою стратегию и сгенерировать и внедрить новые идеи для производственного и технического обновления[1].

Ключ к успешности функционирования фирмы является сбалансированное использование всех составляющих ее ресурсного потенциала.

Исходя из всего вышесказанного отметим, что анализ использования ресурсного потенциала предприятия является одним из ключевых этапов стратегического анализа. Анализирую эффективность и рациональность использования своих ресурсов фирма отвечает на вопрос: можно ли наращивать объемы выпуска готовой продукции или же необходимо принимать меры по стабилизации ее деятельности, в связи с возникновением трудностей ее функционирования.

Анализ использования ресурсного потенциала должен включать в себя анализ всех его составляющих частей, но в то же время быть системным и комплексным, т.е. следует учитывать, что отдельные виды ресурсов постоянно взаимодействуют между собой. Такой анализ позволяет фирме выявить свои сильные и слабые стороны, принять оптимальное управленческое решение, мобилизовать неиспользованные резервы.

[1] Бендиков М.А., Хрусталев Е.Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике // Менеджмент в России и за рубе- жом. – 2007, апр. (№ 2).

Зубова А.И., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

Zubova A.I., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Milovanov E.A. PhD in Economics, Associate Professor

Эффективное управление финансами фирмы

Effective financial management of the firm

Аннотация

В статье рассматривается понятие эффективного управления финансами фирмы, раскрываются функции управления финансами в современных условиях.

Abstract

The article discusses the concept of effective financial management of the firm, functions of Finance management in modern conditions.

Ключевые слова: управление финансами, эффективное управление финансами, функции управления финансами, внутренние и внешние факторы эффективного управления финансами
Keywords: financial management, effective financial management, functions of financial management, internal and external factors effective financial management

Эффективное функционирование фирмы в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов ее развития и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной среды в значительной степени определяются уровнем стратегического управления ее финансово-хозяйственной деятельностью.

Хаос в управлении финансами — отсутствие сильной аналитической функции, ключевых элементов управленческого и налогового учета и планирования, нерациональный документооборот, неинформированность руководства, плохое управление денежными потоками, неэффективное управление запасами и портфелем готовой продукции — влечет за собой такие негативные моменты, как задержки зарплаты, налоговые недоимки, большие объемы дебиторской задолженности, трудности с получением банковских кредитов, низкую рентабельность продукции, трудности со сбытом, высокую издержкоемкость, расточительное расходование средств, недостаток соб-

ственного оборотного капитала и пр. Общим итогом является ухудшение финансового состояния, нарастание финансовых трудностей — словом, нарастание потенциала банкротства.

Эффективное управление финансами фирмы подразумевает под собой такую организацию работы финансовых служб, которая обеспечивала бы оптимальное использование собственных финансовых ресурсов, позволяла бы привлекать дополнительные финансовые ресурсы на наиболее выгодных условиях, инвестировать их с наибольшим эффектом, проводить прибыльные операции на финансовом рынке.

Управление финансами фирмы представляет собой прежде всего управление потоками входящих и исходящих денежных средств фирмы для формирования, распределения и использования необходимых финансовых ресурсов, максимизации прибыли предприятия, повышения рентабельности и платежеспособности.

Независимо от выбора схемы построения управления организация финансов в любой отрасли и в организациях разного организационно-правового статуса строится на единых базовых принципах: экономическая самостоятельность; самофинансирование; материальная заинтересованность; финансовая ответственность; контроль, включая внутренний аудит; резервирование под финансовые риски.

Эффективное управление финансами фирмы осуществляется через эффективную реализацию ряда управленческих функций. Данные функции можно сгруппировать в две группы. Первая группа функций финансовой управленческой деятельности включает в себя:

1. Разработку финансовой стратегии фирмы.

2. Формирование эффективных информационных систем, которые бы могли обеспечить адекватное и своевременное отслеживание внутренней и внешней финансовой информации и обоснование альтернативных вариантов управленческих решений.

3. Проведение комплексного финансового анализа деятельности фирмы.

4. Осуществление финансового планирования по основным направлениям деятельности фирмы.

5. Разработку системы стимулирования реализации принятых управленческих решений.

6. Осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений.

Вторая группа функций финансовой управленческой деятельности включает в себя:

1. Управление оборотными и внеоборотными активами и оптимизацию их структуры.

2. Управление собственным и заемным капиталом и оптимизация его структуры.

3. Управление реальными и финансовыми инвестициями.

4. Управление денежными потоками от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

5. Управление финансовыми рисками.

6. Антикризисное финансовое управление.

Осуществление финансовой работы является разнообразным и многогранным процессом, но условно ее можно сгруппировать по определенным направлениям: финансовое планирование, оперативная финансовая работа, контрольно-аналитическая работа. Осуществление финансовой работы должно обеспечивать решение следующих задач:

- мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для поддержания нормального производственного цикла, предусмотренного планом;

- определение возможностей максимизации прибыли, повышения рентабельности;

- своевременное выполнение обязательств перед финансово-кредитными учреждениями, бюджетом и государственными целевыми фондами, перед поставщиками и работниками предприятия;

- контроль за эффективным, рациональным и целевым использованием имеющихся финансовых ресурсов.

Характеризуя текущий этап развития российских компаний, правомерно указать на наиболее жёсткие требования к системе управления финансово-хозяйственной деятельностью компаний, что определяется высоким темпом инновационных преобразований среды хозяйствования. Стратегия и тактика политики управления компанией изменяются также в зависимости от динамики показателей финансово-хозяйственной деятельности, определяющих ее результативность. В последние несколько лет всё большее влияние на это оказывают внешние факторы, определяемые схожими тенденциями развития деятельности как зарубежных, так и российских компаний в условиях мирового финансового кризиса.

Факторы, препятствующие, по мнению руководителей крупных российских компаний, развитию, можно однозначно классифицировать на внешние и внутренние. К внешним относят недостаток доступных ресурсов соответствующего качественного уровня на рынках труда, растущую под влиянием инфляции стоимость оборотных средств, сырья и т. д., ограниченный потребительский спрос и конкуренцию.

Не менее значимы для успеха компании внутренние факторы, такие как умение правильно ставить и реализовывать цели; способность мотивировать персонал; рациональность организационной структуры; результативность и гибкость бизнес-процессов; эффективность контроля и т.д.

Негативные последствия неудовлетворительного управления финансово-хозяйственной деятельностью могут проявляться как в виде чисто финансовых потерь, утраты и упущенных возможностях, так и в виде ослабления качества бизнеса в целом. Например:

- следствием отсутствия внимания к оптимизации движения денежных потоков, гармонизации притоков и оттоков, к составлению их прогнозов являются проблемы с платежеспособностью;
- чрезмерные и необоснованные займы на рынке капиталов удорожают общую стоимость ресурсов, ухудшают финансовое состояние;
- иммобилизация оборотных средств (использование краткосрочных заемных средств как источников финансирования долгосрочных вложений) нарушает баланс ликвидности, затрудняет финансирование оборотного капитала;
- недостаточность оборотных активов в сравнении с краткосрочными источниками приводит к недостатку собственного оборотного капитала;
- неудовлетворительная работа с дебиторами обостряет проблему ликвидности, замедляет оборачиваемость текущего капитала, а в случае безнадежных долгов приводит к прямым убыткам;
- отсутствие элементов управленческого учета и бюджетирования ведет к не верной оценке результатов, неадекватным ценам, потере прибыли;
- недостаток прибыли и ее неэффективное распределение ведут к утрате собственного капитала;
- невыявление ключевых факторов создания стоимости в организации снижает рентабельность капитала собственников и ограничивает возможности роста стоимости фирмы.

Любое управление состоит из двух этапов. На первом этапе на основании соответствующей информации и его аналитической обработки оценивают состояние и динамику того ли иного процесса, на втором, если анализ определит необходимость вмешательства с целью изменения каких-то параметров в процессе, - принимается соответствующее управленческое решение. Причем аналитик может подготовить для менеджера даже проект этого решения.

Исаева Ю.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Филатова И.И., к.э.н., доцент

Isaeva U.V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - FilatovaI.I., PhD in Economics, Associate Professor

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КАК ДОМИНАНТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

FINANCIAL POSITION AS DOMINANT INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Аннотация

В статье рассматривается понятие финансовое состояние предприятия и его роль в оценке инвестиционной привлекательности.

Abstract

The article discusses the concept of the financial condition of the company and its role in assessing investment attractiveness.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, оценка инвестиционной привлекательности предприятия, финансовое состояние предприятия
Keywords: investment attractiveness, estimation of investment attractiveness of enterprise, financial condition of the company

На сегодня многие фирмы находятся в жесткой конкуренции на получение дополнительного капитала для развития своего будущего проекта. Инвестиционная привлекательность является важнейшей характеристикой объекта инвестирования, отражающей способность последнего создавать ценность в долгосрочном периоде в результате осуществления инвестиций.

Финансовое состояние рассматривается как важнейший фактор оценки инвестиционной привлекательности любого предприятия. Чем более прочное финансовое положение (состояние) имеет компания, тем выше инвестиционная привлекательность.

Анализ бухгалтерской отчетности предстает как неотъемлемая часть каждого инвестиционного процесса на всех его стадиях. Оценка финансового состояния предприятий основывается на анализе отдельных групп экономических показателей, характеризующих текущую платежеспособность, финансовую устойчивость, прибыльность и рентабельность. Иными словами, существующая оценка инвестиционной привлекательности компании в рамках традиционного финан-

сового анализа продолжает базироваться в основном на расчете стандартных показателей текущей эффективности, включая коэффициенты оценки доходности в акции.

Следует отметить, что нынешняя бухгалтерская отчетность, на основании которой оценивается финансовое состояние компании, непригодна для оценки ее фактической стоимости. Потенциальным и реальным инвесторам необходима финансовая отчетность, на основании которой они могли бы оценить усилия менеджмента в достижении главной цели – увеличении ценности фирмы. Анализ финансовых решений на уровне российских компаний должен осуществляться на основе концепций корпоративных финансов.

В современных условиях можно обнаружить следующие основные направления в совершенствовании оценки эффективности функционирования (результатов деятельности)компании: 1) развитие сбалансированной системы показателей эффективности (ССП); 2) освоение моделей и методов управления ценностью фирмы.[1]

ССП должна включать как финансовые, так и нефинансовые индикаторы, выявлять причинно-следственные связи, существующие между ними, и показывать, как создается ценность. Необходимо подобрать в ССП индикаторы между которыми прослеживалась бы прочная взаимосвязь и взаимообусловленность. Главная задача внедрения ССП – создание ценности как финансового, так и нефинансового капитала для владельцев компании.

Несмотря на критику нынешней бухгалтерской отчетности, именно официальные финансовые отчеты компаний, подтвержденные независимыми аудиторами, остаются до сих пор единственным доступным массовому инвестору источником информации. Консерватизм и следованием стандартам являются главными достоинствами финансовой отчетности с точки зрения массового инвестора и кредитора.

Активность деятельности инвесторов во многом зависит от степени устойчивости финансового состояния и экономической состоятельности предприятий, в которые они готовы направить инвестиции. Именно эти параметры главным образом и характеризуют инвестиционную привлекательность предприятия. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не столько процесс, сколько результат, то есть в конечном итоге показатели и оценки финансово-

[1] В.М. Пурлик. Взаимосвязь инвестиционной привлекательности с финансовым состоянием и потенциалом роста компании. Вестник Московского университета. Сер.21. Управление (государство и общество). 2008. №3. С.60

го состояния, которые можно определить по базе данных публичной отчетности.

Чем достовернее финансовая отчетность будет отражать операционную деятельность и финансовое положение компании, тем точнее будут выводы рынков о стоимости компании и результативнее действия менеджеров. Составление компаниями отчетности в соответствии с МСФО (и дальнейшее совершенствование стандартов финансовой отчетности) повышает обоснованность принятия инвестиционных и финансовых решений и делает рынки более прозрачными и эффективными.

Оценка инвестиционной привлекательности компании путем анализа финансового состояния обладает следующими преимуществами:

а) наиболее объективная оценка, т.к. используются методы не имеющие субъективный характер;

б) наиболее доступная информация;

в) возможность оценки исходным параметров в динамике;

г) возможность сравнения показателей с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования банкротства;

д) подобный анализ позволяет сравнить полученные показатели с аналогичными данными других предприятий, что дает возможность выявить слабые и сильные стороны.

В то же время следует выделить и существенные недостатки данного метода:

а) изолированность методики от внешних индикаторов;

б) общая оценка инвестиционной привлекательности с использованием приведенных показателей должна производиться экспертами и специалистами в области финансового анализа, умеющими объяснить ту или иную динамику перечисленных показателей и дать ей оценку в конкретных условиях;

в) затруднительно сравнение нескольких предприятий между собой по множеству параметров, так как они зависят от многих факторов отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и т.д. Поэтому приемлемость тех или иных значений этих показателей, оценка их динамики и направленность изменений могут быть установлены только в результате пространственно-временных сопоставлений по группам родственных предприятий.

В числе основных факторов, предопределяющих инвестиционную привлекательность компании, чаще всего называются следующие: финансовое состояние, потенциал роста, качество корпоративного управления, макроэкономическая среда бизнеса и некоторые другие. Но именно оценка финансового состояния является наиболее объективным методом, позволяющим сводить все расчеты к окончательному

интегральному показателю, что значительно упрощает интерпретацию результатов. К недостаткам можно отнести, в первую очередь, ориентированность методики только на внутренние показатель деятельности предприятия, изолированность ее от внешних индикаторов.

Таким образом, доминантой оценки инвестиционной привлекательности предприятия является его финансовое состояние. Финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, а также выступает определенного рода оценкой степени гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнеров.

Кобзева Н.М., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д.э.н., проф.

Kobzeva N.M., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Grafov A.V., Dr. in Economics, Professor

Теоретические основы синергетического подхода к анализу социально-экономических систем

Theoretical foundations synergetic approach to the analysis of socioeconomic systems

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению синергетического подхода к анализу социально-экономических систем. Описаны его основные теоретические положения и характеристики.

Abstract

This article is devoted to the synergetic approach to the analysis of socioeconomic systems. It describes its main theoretical positions and characteristics.

Ключевые слова: Самоорганизация, саморазвитие, синергетический подход.

Keywords: Self-organization, self-development, synergistic approach.

Синергетика представляет собою достаточно новое направление междисциплинарных исследований. Она использует нелинейное мышление для выявления общих закономерностей самоорганизации,

становления устойчивых структур в открытых системах, в том числе и социально-экономических. Разрабатываются синергетические модели анализа развития социально-экономических систем различного уровня, делаются попытки экономической оценки синергетических эффектов в различных отраслях экономики и современного общества.

Тенденцией последних лет является рост количество публикуемых результатов исследований социально-экономических систем в рамках синергетического подхода, поскольку он позволяет современному исследователю воспользоваться дополнительными инструментами и достижения различных отраслей научных знаний (математика, статистика, экономико-математическое моделирование, синергетика, системный анализ и др.). Так, например, изучая закономерности развития хозяйствующих систем и их взаимосвязь связь с циклами инновационных процессов также можно увидеть возможности использования синергетического подхода. [1]

Рассмотрим кратко основные понятия синергетического подхода к анализу социально-экономических систем. К ним нами были отнесены следующие дефиниции.

Самоорганизация – это определенная способность сложных систем к упорядочению своей внутренней структуры[2].

Саморазвитие – это развитие системы, происходящее под воздействием совокупности внутренних причин и факторов, независимо от внешней среды.

Закон синергии – постулирует, что в любой системе возможен как прирост, так и снижение общего ее ресурса по сравнению с простой суммой возможностей входящих в систему элементов.

Синергизм – это совместное действие элементов системы для достижения цели ее функционирования, основанное на предположении, что система представляет собой нечто большее, чем сумма ее отдельных частей.

Синергия – это результат (эффект), получаемый в процессе кооперации, координации, согласованного взаимодействия элементов системы. Синергия системы выражается в виде синергического эффекта.

Синергический эффект – предполагает оценку изменения деятельности системы в результате соединения, кооперации, координации, слияния отдельных частей в единую систему за счет системного эффекта (свойства эмерджентности).

Остановимся и на описании основных синергетических характеристик социально-экономических систем.

---

[1] Графов А.В. Инновационные циклы и закономерности развития хозяйствующих систем // Вестник БелГТУ им. В.Г. Шухова. – №1. – 2011. – С. 131 – 136.

[2] Котельников, Г.А. Теоретическая и прикладная синергетика / Г.А. Котельников. – Белгород: БелГТАСМ; Крестьянское дело, 2000.

Открытость означает, прежде всего, такое свойство системы, при котором она имеет возможность непрерывного обмена ресурсами и информацией с окружающей средой. Причем, возможность такого обмена существует в каждой точке системы, а не только через фиксированные каналы. Еще одним свойством открытых систем является возможность управления всеми ресурсами системы из любой ее точки[1]. На практике системы демонстрируют целую гамму переходных состояний: от полной открытости до полной изоляции.

Нелинейность является фундаментальной характеристикой открытых систем и предполагает непрерывность выбора альтернатив их развития. Социально-экономические системы, находясь в рыночном пространстве, постоянно вынуждены выбирать альтернативы своего развития, и как следствие, виды и формы необходимых для этого изменений. Они, при этом стремятся к состоянию гомеостаза, т.е. институциализации инноваций и стабильному функционированию.

Термином «диссипативные» в рамках синергетического подхода обозначаются открытые нелинейные системы, в которых происходит обработка и перегруппировка поступающих ресурсов и информации, перевод избытков поступлений на ниже лежащие уровни[2].

Диссипативность социально-экономических систем, рассматривается нами как ресурсная составляющая, которая включает в себя процессы трансформации, адаптации, использования информации, финансовых средств, человеческого потенциала и т.п. Организационные ресурсы социально-экономических систем, большинство из которых постоянно пополняется из внешней среды (деньги, сырье, материалы, технологии, человеческие ресурсы и т.д.), также некоторым образом «рассеиваются» между подсистемами и составными элементами [3].

К понятиям синергетического анализа можно отнести и аттрактивность. Аттрактор – это некоторая совокупность условий, при которых выбор путей движения или эволюции разных систем происходит по сходящимся траекториям, и, в конечном счете, как бы притягивается к одной точке[4]; некоторое множество, к которому со време-

---

[1] Котельников, Г.А. Теоретическая и прикладная синергетика / Г.А. Котельников. – Белгород: БелГТАСМ; Крестьянское дело, 2000. – С. 152.; Лебедев С. Философский глоссарий. Открытость системы. – Электронный источник. – URL: – http://www.terme.ru/dictionary/190/word/otkrytost-sistemy (дата обращения 29.01.2016).

[2] Буданов, В.Г. Синергетика: история, принципы, современность. – Электронный ресурс – URL: http://www.bioinformatix.ru/sinergetika/sinergetika-istoriya-printsipyi-sovremennost.html (дата обращения 29.01.2016).

[3] Кобзева Н.М. Синергизм процессов организационных изменений // Управление экономическими системами: (электронный научный журнал). – № 12(48) 2012. – URL: // http://uecs.ru/ru/teoriya-upravleniya/item/1888-2012-12-26-09-46-43 (дата обращения 30.01.2016).

[4] Котельников, Г.А. Теоретическая и прикладная синергетика / Г.А. Котельников. – Белгород: БелГТАСМ; Крестьянское дело, 2000. – С. 146.

нем притягиваются близлежащие состояния. Область притяжения аттрактора называется его бассейном.

Следовательно, аттрактивность, это свойство систем стремиться к достижению определенных состояний (целей-аттракторов). Состояние, траектория или программа системы неустойчивы, если любые сколь угодно малые отклонения от них со временем увеличиваются. Такие состояния неустойчивости, выбора принято называть точками бифуркаций.

Бифуркативность – это состояние системы, находящейся перед выбором возможных вариантов функционирования или путей эволюции. В точке бифуркации система находится в неравновесном состоянии, где малейшие флуктуации (случайные обстоятельства или события) могут кардинально изменить направление дальнейшего развития. Изучение точек бифуркации является необходимым, поскольку они представляют собой такие их состояния, от которых зависит результат как эффективность функционирования систем, так и сама возможность их дальнейшего существования.

Важной характеристикой социально-экономических систем с позиции синергетического подхода является и их фрактальность. Согласно одному из определений, фрактал – это термин, означающий геометрическую фигуру, обладающую свойством самоподобия, то есть составленную из нескольких частей, каждая из которых подобна всей фигуре целиком[1].

Хотя заметим, что как в математике, так и в других научных направлениях, точного определения понятия фрактал не существует. Фрактальность или самоподобие социально-экономических систем позволяет изучать их по принципу «от простого к сложному», например, в вопросах относящихся к иерархическому устройству организационных систем, реализации делегирования полномочий, реакции на процессы изменений

Эмерджентность – качества, свойства системы, которые не присущи ее элементам в отдельности, а возникают благодаря объединению этих элементов в единую, целостную систему. Эмерджентность означает невозможность свести свойства системы к сумме свойств ее компонентов[2].

Рынок является примером системного эффекта (эмерджентности) в большом масштабе. Как единое целое, рынок регулирует и устанавливает относительные цены на товары всего мира, но у него нет ли-

[1] О фракталах. – Электронный источник. – URL: http://fraktalz.narod.ru/about.html (дата обращения 29.01.2016).

[2] Буданов, В.Г. Синергетика: история, принципы, современность – Электронный источник. – URL: http://www.bioinformatix.ru/sinergetika/sinergetika-istoriya-printsipyi-sovremennost.html (дата обращения 03.02.2016).

дера, не существует единого центра, который мог бы контролировать функционирование всего рынка.

Синергетический подход оперирует термином гомеостаз. Гомеостаз это поддержание программы функционирования системы в некоторых рамках, позволяющих ей следовать к своей цели.[1]. Устойчивость социально-экономических систем, как правило, характеризует понятие жизненный цикл или цикл развития.

Таким образом, нами были рассмотрены основные понятия синергетического подхода к анализу социально-экономических систем. Выделены взаимосвязи рассматриваемых синергетических характеристик систем.

Как нам представляется, представленные в статье результаты теоретического анализа, позволяют говорить о том, что синергетический подход сможет в будущем значительно расширить научные представления об особенностях возникновения, функционирования и развития современных социально-экономических систем различного уровня: начиная от международного рынка, заканчивая организациями или их отдельными подразделениями.

Следовательно, можно говорить об актуальности и перспективности дальнейшего изучения как теоретического, так и практического данного направления междисциплинарных исследований, в том числе и в контексте анализа различных современных социально-экономических проблем, возникающих в процессе трансформации разнообразных социальных институтов и процессов, экономического пространства как мирового так и национального уровней.

[1] Крайнюченко, И.В. Системное мировоззрение: теория и анализ / И.В. Крайнюченко, В.П. Попов. – Пятигорск: ИНЭУ, 2005. – URL: http://holism.narod.ru/Alter/8.htm (дата обращения 02.02.2016).

Ковтонюк А.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Манасян С.М., к.э.н., доц.

Kovtonyuk A.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Minasyan S. M., PhD in Economics,
Associate Professor

Возможность применения сбалансированной системы показателей на российских предприятиях

The possibility of using the balanced scorecard at Russian enterprises

Аннотация

В данной статье рассматривается возможность применения сбалансированной системы показателей на российских предприятиях.

Abstract

This article describes the application of the balanced scorecard at Russian enterprises.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей; управление; система планирования; стратегический анализ.

Keywords: the system of balanced scorecard; management; system planning; strategic analysis.

Проводимые исследования систем корпоративного управления, а также анализ эффективности деятельности предприятий показали, что управление с помощью финансовых показателей не дает полной информации для принятия верных и своевременных управленческих решений. Необходима принципиально новая система контроля эффективности и выполнения стратегических целей, которая давала бы более достоверную картину текущего состояния деятельности компаний.

В настоящее время исключительно за счет эффективного финансового менеджмента и инвестиций в физические активы трудно добиться конкурентного преимущества. Стратегия фирмы становится как никогда важной. Для каждой компании необходима четкая стратегия, продуманная управленческая структура, отлаженность бизнес-процессов и эффективная система мотивации персонала. Это те основные критерии, которые позволят компании удерживать лидирующие позиции на рынке. Учитывая все это, компания сможет быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и превзойти своих

конкурентов по качеству, скорости, ассортименту и цене выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Следует отметить, что сегодня все больше компаний интересуются использованием эффективных методов управления бизнесом для достижения своих стратегических целей, в частности таким может стать система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard — BSC).

Актуальность темы на сегодня обусловливается тем, что система BSC активно внедряется как на зарубежных предприятиях (особенно в США), так и приобретает все большую популярность в России и Европе.

Для того чтобы любые проблемы компании можно было предупредить, устранить и все же достигнуть стратегических целей и необходима система своевременных и достоверных показателей, которая поможет наиболее полно оценить эффективность работы предприятия в целом. Такой системой выступает сбалансированная система показателей эффективности. Это система стратегического управления компанией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные аспекты ее деятельности.

Поскольку на работу любой компании основное влияние оказывают финансы, то все показатели должны быть так или иначе связаны с финансовым результатом — либо напрямую, либо через цепочку промежуточных коэффициентов (рис. 1). [1]

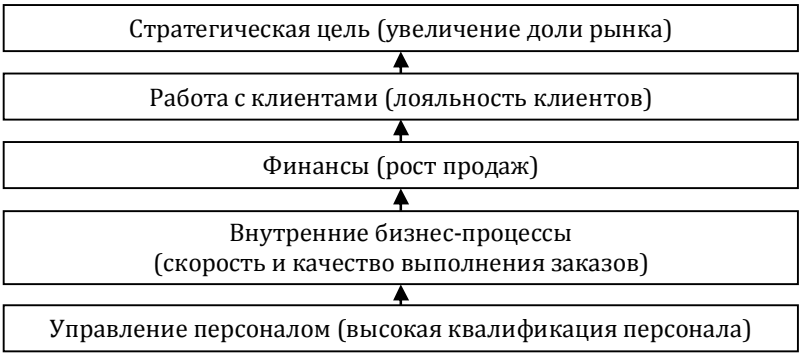


Рисунок 1-Взаимосвязь показателей эффективности

BSC нельзя назвать просто учетной системой, она является составной частью системы управления компании, а также может выступать в качестве ее основного ядра.

[1] Лукьянец А.А. Система сбалансированных показателей для управления региональным комплексом – [Электронный ресурс]/Регион: экономика и социология №4, 2010.

Сбалансированная система показателей стала очень притягательной концепцией. За последние десятилетие менеджеры по всему миру в той или иной степени взялись за ее реализацию. При всей кажущейся простоте, для внедрения BSC в практику компании требуется очень долгая и слаженная работа всего высшего менеджмента по определению и согласованию стратегии бизнеса и дальнейшее ее доведение до всех сотрудников. Тем не менее, в нашей стране BSC имеет большие перспективы и потенциал с точки зрения ее использования на отечественных предприятиях, что открывает возможности для перехода на качественно новую модель управления.

С другой стороны, существуют и препятствия, обусловленные спецификой ведения бизнеса и традициями управления во многих российских компаниях. Зачастую миссия, цели и стратегии либо существуют исключительно на бумаге, либо просто отсутствуют. Менеджмент компаний попросту не занимается стратегическим управлением, отдавая предпочтение текущему руководству.

Помимо всего прочего, те, кто уже использовали данную систему, со временем теряют к ней интерес. Во-первых, это связано с трудностями по ее внедрению, во-вторых, с неполной удовлетворенностью полученных результатов. Для того, чтобы результаты от внедрения данной системы были заметны, необходимо провести сравнительный анализ темпов роста прибыли в компаниях, которые используют BSC с темпами роста прибыли в соответствующих отраслях, которые не используют данную систему.

Однако не все так пессимистично. В настоящее время отмечаются положительные тенденции. Рыночная конъюнктура и нынешние экономические условия постепенно создают условия, в которых долгосрочная стратегия играет ключевую роль в развитии компаний. Количество динамично растущих, гибких и прогрессивных предприятий, где используются современные инструменты и методы управления, непрерывно растет. В России наибольший интерес к BSC проявляют компании металлургической отрасли. Это, конечно, связано с тем, что это одна из самых динамично развивающихся отраслей в современных рыночных условиях. Если говорить о финансовых показателях, то около 58% опрошенных компаний сказали, что использование BSC положительно влияет на достижение целевого значения показателя «рентабельность», 39% компании отметили, что при использовании BSC их доля рынка увеличилась.

Внедрение BSC на отечественных предприятиях следует осуществлять, используя различные подходы. Использование унифицированного подхода в данном случае невозможно. В качестве критериев выбора того или иного метода внедрения выступают масштабы предприятия, отраслевая специфика, особенности корпоративной культур и т.д. Протяженность проекта по внедрению BSC колеблется от 3 до 24, а иногда и более месяцев.

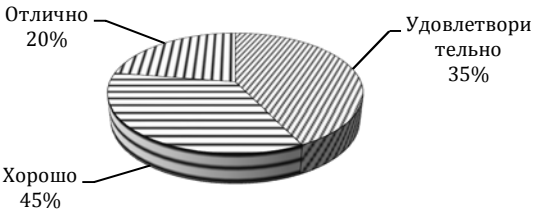


Рисунок 2 – Готовность российских компаний к внедрению ССП[1]

Подводя итог можно сказать, что технологии управления, которые используются на западном рынке, требуют тщательной проработке, анализа и подготовки к внедрению уже на отечественный рынок. И все же, BSC позволяет проводить всесторонний анализ взаимосвязей внутри организации, своевременно отслеживать как позитивные, так и негативные изменения в различных сферах управления и влиять на них. В любом случае применение BSC - это оправданный шаг, приводящий к повышению эффективности управления и деятельности в целом, без которого невозможно существование в жестких условиях экономики.

Кодыгроб М.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Филатова И.И., к.э.н., доц.

Kodygrob M.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Filatova I.I., PhD in Economics, Associate Professor

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

THE PROBLEMS OF PROFIT MANAGEMENT AND PROFITABILITY OF THE COMPANY

Аннотация

В статье отражено значение прибыли и рентабельности как финансового результата хозяйственной деятельности предприятия, рассмотрены основные факторы, оказывающие влияние их уровень.

[1] http://asu-analitika.ru

Abstract

The article reflects the importance of profits and profitability as a financial result of economic activity of the enterprise, describes the main factors that influence their level.

Ключевые слова: прибыль; рентабельность; финансовый результат; внутренние факторы; внешние факторы.

Keywords: profit; profitability; financial performance; internal factors; external factors.

В современных условиях функционирование каждого предприятия является объектом внимания широкого круга участников рыночных отношений, которые заинтересованы в эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Находясь в условиях рынка, фирма самостоятельно совершает различные операции и сделки. Итогом функционирования предприятия служит прибыль и рентабельность. Собственно они и отражают финансовый результат деятельности предприятия.

Совершенствование и развитие отечественной экономики предопределяют потребность в проведении анализа финансовых результатов как одной из главных тенденций в области бухгалтерского и управленческого учета деятельности фирмы.

Преуменьшение итоговых результатов приводит к утрате ощутимой части доходов, к нехватке финансовых ресурсов. По этой причине для эффективного управления предприятием следует знать, за счет чего формируются финансовые ресурсы, а также какие именно факторы воздействуют на них. Руководители предприятия обязан владеть сведениями о величине и структуре финансовых ресурсов фирмы, планировать направления их расходования.

Поиск путей повышения уровня рентабельности организации является одной из главных задач, стоящих перед руководством любой фирмы. В настоящее время разработано большое количество различных мероприятий, которые направлены на реализацию выше указанной задачи. Однако менеджмент предприятия должен обратить внимание только на те процедуры, осуществление которых приведет в наибольшей отдаче.

К основным факторам, которые оказывают непосредственное влияние на повышение уровня рентабельности на предприятиях, относятся:

- рост объема производства;
- снижение себестоимости производимого товара;
- сокращение времени оборота основных производственных фондов и оборотных средств;
- усовершенствования финансового менеджмента;
- улучшения качества продукции и повышения цен на нее.

Также для достижения высокого уровня рентабельности необходимо планомерно и систематически внедрять передовые достижения науки и техники, эффективно использовать трудовые ресурсы и производственные фонды. Кроме того для повышения эффективности работы предприятия большое значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации.[1]

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности факторы, влияющие на них, классифицируют по различным признакам.

К внешним факторам относятся:

- природные условия;
- государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых льгот, штрафных санкций, инфляции и др.

Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, не могут оказать значительное влияние на величину прибыли и рентабельности.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и в свою очередь могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объем средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др. Интенсивные факторы воздействуют на формирование и увеличение прибыли, повышение рентабельности через качественные изменения:

- увеличение производительности оборудования и его качества;
- использование прогрессивных материалов;
- совершенствование технологии обработки, ускоряемости оборачиваемости оборотных средств;
- повышение квалификации и производительности труда персонала;
- снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;
- совершенствование организации труда;
- более эффективное использование финансовых ресурсов.

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда.

При функционировании предприятия все вышеперечисленные факторы находятся в тесной связи и зависимости. «Прямое» воздействие на себестоимость продукции, а следовательно, на уровень при-

[1] Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедур. М.: Финансы и статистика, 2010. С. 142.

были и рентабельности, связано с тем, в какой мере разумно и целесообразно используются материальные ресурсы, т.к. доля материальных затрат в себестоимости весьма существенна и колеблется от 60 до 90%.[1]

На каждом хозяйствующем субъекте должны разрабатываться процедуры, направленные на увеличение прибыли предприятия. В общем виде эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции (выручки);
- улучшение качества продукции,
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более целесообразного использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж.

Из вышеперечисленных мероприятий следует, что все они тесно связаны с другими процедурами, осуществляемыми хозяйствующим субъектом для снижения издержек производства, улучшения качества продукции и использования факторов производства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что поиск и разработка механизмов управления прибылью и рентабельностью на предприятии является важнейшей составляющей в достижении намеченного финансового результата. Разрабатывая мероприятия по повышению прибыли и рентабельности необходимо обратить внимание на множество внутренних и внешних факторов, которые оказывают влияние на их уровень. Следует учитывать и тот факт, что каждое из мероприятий реализовывать надо не обособленно, а в комплексе с другими процедурами.

Итак, можно выделить основные мероприятия, осуществление которых позволит увеличить прибыль и повысить рентабельность предприятия:

- снижение себестоимости продукции;
- увеличение объема продаж;
- улучшение качества продукции;
- внедрение современных технологий в производство.

[1] Грачёв А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. М.: Фин-пресс, 2009. С. 108.

Косулина Е.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Филатова И.И., к.э.н., доц.

Kosulina E.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Filatova I.I., PhD in Economics, Associate Professor

Роль оценки недвижимости в современной экономике России

The role of real estate valuation in modern economy of Russia

Аннотация

В статье рассматриваются роль оценки недвижимости в экономике страны, а так же ключевые проблемы, стоящие на пути эффективного развития оценки недвижимости и способы их решения.

Abstract

The article discusses the role of property valuation in the economy, as well as key issues standing in the way of effective development of real estate valuation and methods of their solution.

Ключевые слова: оценочная деятельность, оценка недвижимости; недвижимость; экономика; устойчивое развитие.
Keywords: assessment activity; real estate appraisal; real estate; economy; sustainable development.

Как элемент государственной экономической политики в России, оценка недвижимости берет свое начало с середины XVIII века, в связи с изменениями общественно-экономического строя. Необходимость, прежде всего, возникла для формирования фискального кадастра (характеристики и оценки недвижимого имущества для целей налогообложения). Что касается современной рыночной экономики, то оценка недвижимости является неотъемлемой частью. Независимая профессиональная оценка имущества - необходимый элементом при совершении любой операции с недвижимостью.

Цель оценки недвижимости – определение различных видов стоимости в зависимости от потребностей общества и необходимости экономического регулирования имущественных отношений:

- при налогообложении;
- при бухгалтерском учете;
- при совершении гражданско-правовых сделок;
- при инвестиционной и девелоперской деятельности;

- при управлении территорией и территориальном планировании.[1]

Несмотря на то, что рынок сейчас находится в состоянии спада, услуги по оценке недвижимости остаются востребованными. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» оценка недвижимости занимает первое место в распределении выручки по видам оценочных услуг (Рис 1)[2] и составляет 35 %.



Рисунок 1 - Распределение выручки по видам оценки

Оценка недвижимости во многом зависит от состояния и поведения большого числа напрямую не воздействующих с ней субъектов:

- заказчиков работ по оценке;
- законодательной и исполнительной государственной и муниципальной власти, а также судебной власти;
- высших учебных заведений, выпускающих оценщиков или осуществляющих их профессиональную подготовку;
- судебных экспертов (специализирующихся на вопросах экономического пула);
- прочих субъектов (страховые компании, банки).

[1] http://www.labrate.ru/laws/20070720_prikaz_mert_255_fso-2_valuation-purposes.htm
[2] http://raexpert.ru/ratings/appraising_potential/2014/

Проблемы оценки недвижимости, существующие в России, - это издержки становления рынка оценки. Так как рынок еще до конца не сложился, а в последнее время претерпевает спад, то и оценка в ее классическом понимании не всегда приемлема.

Таблица 1. Основные проблемы оценки недвижимости

Проблема	Характеристика
Несовершенство законодательства в области оценки недвижимости.	Частичное регулирование федеральным законодательством вопросов оценки, при этом отдельные непринципиальные вопросы регламентированы избыточно, что затрудняет применение федеральных стандартов оценки (ФСО) и ФЗ для нетиповых объектов оценки. Любая организация, не имеющая отношения к оценочной деятельности, может выполнить заказ на оценку, заключив трудовые договора с двумя Оценщиками. Руководство такой организации не несет ответственности за результат работы Оценщика и не заинтересовано в позитивном развитии оценочной отрасли.
Вовлеченность недвижимости в теневую экономику	В России до 70% сделок купли-продажи жилья происходят с занижением официальной стоимости, а в многочисленных арендных договорах, относящихся к коммерческой недвижимости, указывается только часть арендной платы, остальная часть платится наличными. Цель таких действий со стороны собственников – экономия на налогах
Отсутствие конкуренции по качеству работ	В настоящее время из трех основных составляющих конкурентоспособности (цена, сроки, качество) при оценке недвижимости конкуренцию можно увидеть только по первым двум. Все это приводит к ситуации, когда возможности снижения себестоимости уже давно исчерпаны и значительное количество работ по оценке невозможно выполнить качественно на предлагаемых условиях. Оценщики вынуждены либо снижать качество отчетов об оценке, либо искать дополнительные источники финансирования у сторон, заинтересованных в результатах оценки – следствием являются демпинг и сговор.
Неэффективное распределение объема рынка оценочных услуг	Резкое сокращение объема работ в регионах по причине перехода не только крупных, но и средних оценочных проектов к Оценщикам из Москвы. Одной из главных причин является необходимость проведения экспертизы отчетов об оценке в Центральных аппаратах СРОО, что делает региональных Оценщиков неконкурентоспособными.

Недостаток достоверной исходной информации	Качество работы оценщика, истинность определяемой стоимости зависит от уровня достоверности исходной информации. Состав и качество данной информации, доступной российским оценщикам, несопоставимы с развитыми странами. Например, базы данных сделок Росреестра содержат значительный объем недостоверной информации и охватывают лишь небольшую часть ценообразующих факторов.
Низкое качество оценочного образования.	В большинстве вузов России образовательные программы базируются на устаревших методических наработках, значительная часть преподавательского состава не имеет представления о реальной оценочной практике. Повышение квалификации почти повсеместно стало ритуалом «по обмену денег на корочку». На рынке наблюдается «перепроизводство» специалистов-оценщиков низкой квалификации, при этом высококвалифицированных специалистов не хватает.
Апатия оценочного сообщества	Апатия оценочного сообщества, выражающаяся в потере веры в саморегулирование, собственные силы, возможность изменения ситуации к лучшему, а также в дистанцировании от решения проблем отрасли.

Все представленные проблемы связаны между собой и их разрешение возможно только при комплексном взаимодействии всех субъектов оценочной деятельности.

Во-первых, необходимо внести изменения в федеральное законодательство. А именно, обеспечение ответственности оценочных организаций: закрепление в законодательстве обязательства лица, уполномоченного подписывать отчет об оценке от имени руководства оценочной организации. Это позволит бороться с низким качеством отчетов об оценке и повысит ответственность руководства организаций за результаты работы, снизит ценовой демпинг.

Стимулирование конкуренции по качеству (противодействие демпингу/сговору): установление требования к оценочным организациям иметь в штате не менее двух оценщиков, для которых данное место работы является основным. Это затруднит вход на рынок оценочных работ «случайных компаний», для которых данный вид деятельности не является основным, и которых не интересует судьба отрасли. Следует установить требования к минимальному стажу работы в должности помощника оценщика.

Оценщики должны иметь возможность перехода между СРОО без дополнительных финансовых издержек. Это позволит значительно повысить эффективность функционирования системы саморегулирования за счет естественной миграции оценщиков между СРОО и связанной с этим активизацией здоровой конкуренции.

Следующий шаг – это расширение рынка оценочной деятельности. Например, увеличить число сделок, при которых оценка является обязательной (все сделки купли-продажи объектов недвижимости). Это будет содействовать увеличению доли достоверной информации в базе Росреестра.

Необходима адаптация законодательства к условиям ВТО и переходу на МСФО, в том числе, введение в ФСО №1 определения «справедливая стоимость».

Разработка и закрепление новых методических материалов в форме методических рекомендаций, а не стандартов. По определению, стандарты могут быть только рамочными и описывать базовые вопросы оценки стандартных объектов. Повышенная детализация стандартов делает их трудновыполнимыми для большинства объектов оценки, а также совсем невыполнимыми для нетиповых объектов.

Переход к эффективному управлению отраслью силами профессионального оценочного сообщества. Обязательными условиями достижения данной цели являются: вовлечение большого числа оценщиков в содержательное и конструктивное обсуждение проблем отрасли и выбор направления ее развития. Отмена дополнительных требований корпоративных заказчиков к отчетам об оценке, которые противоречат федеральному законодательству об оценочной деятельности или необоснованно расширяют его (например, требования банков, корпораций, а также некоторых федеральных агентств).

Развитие информационного обеспечения и автоматизации оценочной деятельности. Участие в развитии базы Росреестра, содержащей данные о ценах и параметрах сделок с недвижимостью (Росреестр предлагает такое сотрудничество).

Обеспечение доступа к базам данных технических паспортов в органах технической инвентаризации, для возможности проверки достоверности информации в офертах по объектам-аналогам или представленной заказчиком.

Развитие общероссийских электронных банков данных по оценочной деятельности (примеры отчетов об оценке, профильная литература, оферты по объектам-аналогам за предыдущие годы), а также «профессиональных социальных сетей».

Совершенствование образовательной деятельности. Стимулирование вузов к повышению качества образования. Приведение в соответствие потребности отрасли в профессиональных знаниях/умениях начинающих Оценщиков и уровня их подготовки в учебных заведениях, в том числе, в части компетенций, необходимых на международном рынке (ВТО, МСФО).

Таким образом, представленные варианты решения проблем могут создать благоприятную возможность для эффективного развития оценки недвижимости.

Крынин Р.Ю., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Щетинина И.С., к.т.н., доц.

Krynin R.Yu., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Shchetinina I.S., PhD in Engineering,
Associate Professor

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН

INDUSTRIAL PARKS AS AN EFFECTIVE TOOL TO ATTRACT INVESTMENTS IN REGION

Аннотация

В статье рассмотрены типы индустриальных парков, практика их размещения в регионах России, а также ключевые критерии успеха их деятельности.

Abstract

The article describes the types of industrial parks, the practice of their placement in the regions of Russia, as well as key criteria for the success of their activities.

Ключевые слова: институциональная среда, индустриальные парки, инвестиции, региональная политика, институты развития, промышленность, инфраструктура.

Keywords: institutional environment, industrial parks, investment, regional policy, development institutes, industry, infrastructure.

Как отмечено в социально-экономической стратегии России на период до 2020 года, ключевыми элементами политики, направленной на реализацию новой модели экономического роста, обозначены решительные изменения институциональной среды и делового климата. Только в этом случае возможен переход от рентоориентированных практик социально-экономического поведения к высоко конкурентной современной экономике, использующей преимущества человеческого капитала и сокращающей свое отставание от лидеров по уровню доходов, производительности труда и технологической вооруженности.

В этой связи формирование качественной институциональной среды и делового климата являются приоритетными направлениями обеспечения экономического роста как страны в целом, так и регионов, в частности. В настоящее время в России такая форма региональ-

ных институтов развития как индустриальные парки получает все большее распространение в качестве инструмента реализации инвестиционной политики субъектов РФ.

Индустриальные парки – это относительно новый формат организации промышленного производства в России. Суть его в том, что на ограниченной территории располагаются различные предприятия, осуществляющие свою хозяйственную деятельность (в большинстве случаев это промышленное производство и услуги в сфере логистики). Данные предприятия за счет концентрации на своей основной деятельности получают выгоду в конкурентной борьбе, например используя синергию и эффект масштаба в содержании капиталоемкой инфраструктуры, а также путем уменьшения связанных ресурсов на необходимые услуги. В целом индустриальный парк можно определить как специально организованную для размещения новых производств территорию, обеспеченную энергоносителями, инфраструктурой, необходимыми административно-правовыми условиями, управляемую специализированной компанией.

Разместившие свои производства на территории индустриального парка предприятия чаще всего связаны общими цепочками создания добавленной стоимости и совместно используют инфраструктуру парка и услуги, предоставляемые управляющей компанией, которая в свою очередь преследует цель повысить его привлекательность и снизить свои дополнительные расходы на его содержание (например, размещая новые производства).

Индустриальный парк, как правило, создаётся для достижения следующих целей:

- создание условий для динамичного развития производства, путем эффективного и синергического использования технических и технологических возможностей компаний, входящих в индустриальный парк;

- интегрирование разрозненных компаний для решения конкретных задач в области производства и перерабатывающей промышленности;

- маркетинг идей, разработок, изобретений и полезных моделей, технологий, а также развитие перспективных направлений исследований и разработок;

- развитие информационной инфраструктуры региона;

- охрана интеллектуальной собственности.

Существующие в мировой практике модели управления индустриальными парками можно разделить на три основных:

1. Большинство индустриальных парков содержатся инфраструктурной управляющей компанией, которая предоставляет предприятиям не только площади для размещения их производств, но и инфраструктуру и ряд услуг. Этот перечень услуг обычно называется управлением индустриального парка.

2. Отдельные, чаще всего мелкие индустриальные парки не управляются специализированной компанией, а фирмы, разместившие свои производства на единой территории, сами предоставляют все необходимые услуги либо привлекают для этого компании со стороны.

3. В некоторых индустриальных парках одна из компаний, разместивших свое производство («якорный» инвестор) выполняет также функции управляющей компании.

Финансирование индустриального парка является одним из самых важных элементов его деятельности. В качестве источников финансирования могут выступать:

1. Гранты фондов, поддерживающих высокотехнологичные разработки.

2. Собственная коммерческая деятельность:

- продажа продукции и технологий;
- продажа результатов маркетинговых исследований;
- проведение конференция, семинаров, выставок, другое.

3. Государственное финансирование.

Создание индустриальных парков в России началось с центрального региона ввиду близости к основным рынкам сбыта. Сейчас география парков расширяется – активно развиваются проекты в Ставропольском крае, Ульяновской, Ростовской и Свердловской областях. Регионы, уже имеющие на своих территориях крупных производителей, так называемых «стейкхолдеров», предлагают новым инвесторам открывать производства не для обслуживания конечного спроса, а для создания технологических цепочек с уже существующим производителем. Например, в г. Ульяновске в 2012 году было подписано соглашение с японской компанией «Takata» по производству автомобильных компонентов для заводов АвтоВАЗ и УАЗ.

По формам собственности отечественные индустриальные парки подразделяются на государственные и частные. Большая часть относится к первым, хотя в чистом виде государственных проектов мало. Наиболее часто встречается вариант, когда на первом этапе при организации индустриального парка средства в инфраструктуру вкладывает государство, а непосредственным развитием занимается частная управляющая компания. Как правило, государственные индустриальные парки привлекают крупных иностранных резидентов, а частные работают с российскими мелкими и средними компаниями. В отличие от частных предпринимателей основной задачей государственных властей, как правило, является привлечение инвесторов – налогоплательщиков, создание новых рабочих мест и, в конечном итоге, повышение уровня жизни населения.

Существует и частно-государственная форма сотрудничества. Она возникает в случае, когда у муниципалитета есть возможность выделить земельный участок, а компания готова предоставить инвести-

ции для создания индустриального парка. Такая форма сотрудничества сейчас преобладает в большинстве развитых стран.

Успешность индустриального парка с государственным участием во многом зависит от заинтересованности местной власти. Чем больше региональные власти заинтересованы в появлении у себя новых проектов, тем больше преференций они создают для будущих резидентов. В качестве ключевых критериев успеха деятельности индустриальных парков можно выделить:

1. Поддержка со стороны местных органов власти и управления и правильно выбранная организационно-правовая форма. Эта форма не должна создавать проблем ни с правами интеллектуальной собственности, ни с расширением площадей инкубатора, ни с услугами коллективного пользования.

Тесные деловые отношения с высшими учебными заведениями. Для достижения успеха нужно иметь поблизости от парка один или несколько университетов, исследовательских клиник или федеральных лабораторий, предоставляющих в распоряжение парка специализированные помещения и оборудование для их коллективного использования клиентскими фирмами.

Постоянные рабочие отношения с общественными секторами экономики. Для парка важна непрерывная общественная, финансовая и техническая поддержка.

2. Правильный выбор места расположения парка, качественное планирование его инженерной инфраструктуры. По мнению экспертов, для индустриальных парков положение играет критическую роль. Кроме того, не менее важна и гибкость производственной структуры. Они должны располагать адекватной системой основных услуг, которые требуются всем. Но они должны иметь нечто особо привлекательное для наукоемких фирм, например, телекоммуникационные услуги, лаборатории коллективного пользования и пр.

3. Маркетинг. Важно иметь четко определенную и целенаправленную маркетинговую стратегию.

4. Финансирование. Финансовая стабильность и прибыльность на практике достигается значительно труднее, чем это кажется на первоначальном этапе становления парка. Например, заполнение площадей идет медленнее, чем ожидалось. Поэтому необходимо управлять риском и заранее предусматривать финансовую ситуацию.

Создание индустриальных парков в последние годы является основным трендом в развитии экономики регионов. На волне всеобщего ажиотажа регионы начинают конкурировать друг с другом за привлечение резидентов, предоставляя льготные условия по налогообложению, обладая близостью к рынкам сбыта или лучшей инфраструктурой. Соответственно, индустриальные парки в качестве инструмента реализации региональной инвестиционной политики ста-

новятся одним из наиболее действенных инструментов. По сути, они представляют собой совокупность инфраструктуры и определенных видов производств, необходимых для того, чтобы получить в регионе за достаточно короткий период экономический эффект от создания «точек» или «территорий роста». Индустриальные парки позволяют перераспределять промышленные объекты из центра на периферию как на макроэкономическом уровне (в рамках страны), так и на мезоуровне (в рамках региона), решая проблему территориальной дифференциации, используя местные ресурсы (природные, трудовые, агропромышленные) и интенсифицируя, таким образом, научные разработки и переориентируя промышленность на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий.

Создание индустриальных парков позволяет укрепить вертикальную интеграцию предприятий, способствует активному вовлечению в производственный процесс местных специалистов, росту объемов прямых инвестиций, увеличению объемов реализации продукции на экспортных рынках. Таким образом, в регионе достигается не только высокий экономический эффект, но и социальный, а в рамках страны выстраиваются длинные экономические связи предприятий.

Региональные власти, которые на своей территории создают индустриальные парки, прежде всего, руководствуются задачей получения в бюджет дополнительного дохода, увеличения занятости населения и, соответственно, роста уровня жизни жителей.

Индустриальные парки создаются в соответствии с законом Липецкой области «О промышленной политике в Липецкой области» от 14 июня 2001 года №144-03 и постановлением администрации Липецкой области от 4 августа 2011 г. № 278 «Об утверждении Порядка отнесения территории к индустриальному парку Липецкой области».

В настоящее время на территории Липецкой области функционирует индустриальный парк «Кузнецкая слобода» расположенный в г. Лебедянь на базе ОАО «Строймаш», который является собственником активов. Площадь территории индустриального парка составляет 20 га и специализируется на производстве комплектующих для «белой техники», машиностроении, сельхозмашин, техники для лесного хозяйства и их обслуживании. Управляющей компанией индустриального парка является ООО «Управляющая компания «АИР-техно».

Заполняемость промплощадки индустриального парка составляет 50% и возможно дополнительно привлечь не менее 6 резидентов. В дальнейшем планируется создать индустриальный парк «Казинский», который подготовил пакет документов и сейчас находится в стадии рассмотрения в управлении инновационной и промышленный политики Липецкой области. Проявил интерес к созданию индустриального парка «Промплощадка имени академика К.А. Андрианова» - ОАО «Силан» где планируется разместить производство химической и

другой продукции на базе имеющихся производственных площадях и неиспользуемом оборудовании. Планируется создание индустриального парка на базе ООО «Сигма» г. Усмань - производитель легкомоторной авиационной техники.

Индустриальные парки в Липецкой области уже доказали свою эффективность как новый эффективный механизм привлечения инвестиций.

Таким образом, для того, чтобы процесс развития новых инновационных производств шел еще более интенсивно, необходимо достаточно серьезное снижение административных барьеров, нужно более четко выстраивать режим для привлечения инвестиций, создавать привлекательный инвестиционный климат и имидж территории, иными словами формировать наиболее привлекательную институциональную среду. Инструментом, решающим данные проблемы, являются индустриальные парки как серьезный, перспективный институциональный инструмент качественного развития экономики отдельных регионов и экономики страны в целом.

Куканянц В.К., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Рыбина И.А., к.э.н., доц.

Kukanyants V.K., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Rybina I.A., PhD in Economics, Associate Professor

Состояние и перспективы развития инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства в Липецкой области

The state and prospects of development of infrastructure of support of innovative business in the Lipetsk region

Аннотация

В статье рассмотрены современные проблемы малого и среднего предпринимательства в общем в Российской Федерации и определены пути их решения на примере Липецкой области.

Abstract

The article considers the current problems of small and medium-businesses in General in the Russian Federation and the ways of their solution on the example of Lipetsk region.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, инвестиции, инновации, Липецкая область.
Keywords: small and medium enterprise, investment, innovation, Lipetsk region.

Вызовы XXI в. ставят перед Россией задачу формирования экономики, основанной преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Реализация данной задачи требует формирования механизмов распространения и освоения инноваций в реальном производстве.

Впервые термин «innovation» был использован американским экономистом австрийского происхождения Йозефом Шумпетером в работе «Теория экономического развития» в 1912 году[1]. Под инновацией он понимал новшество, которое было применено в области технологии производства или управления некоторой хозяйственной единицы. Впоследствии данный термин претерпел некоторые изменения. Так согласно Федеральному закону № 127 «О науке и государственной научно-технической политике» «Инновация»— это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

В современном понимании роль инноваций можно определить следующим образом: инновации определяют трансформацию факторов производства и являются источником их эволюционного развития, способствуя при этом разрешению противоречий между общественными потребностями и ограниченными ресурсами, формированию инновационного потенциала как составляющей экономического потенциала системы и достижению социально-экономического эффекта.

Мировой опыт показывает, что участие частного бизнеса в инновационных процессах — необходимое условие построения инновационной экономики. При этом малые и средние предприятия обладают рядом специфических черт: инициативностью, динамичностью, оперативностью, высокой мотивацией и т.д., позволяющих предприятиям данного сектора разрабатывать и осваивать инновации зачастую более эффективно, чем крупные предприятия. Поэтому малые и средние предприятия представляют собой институциональный ресурс, использование которого может явиться одним из ключевых факторов перехода России от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития.

Наиболее адекватные возможности по регулированию инновационного предпринимательства предоставляет региональный уровень. Концепция региональной инновационной системы, сформировавшаяся за рубежом в начале 1990-х гг., уже получила широкое распространение в практике многих стран. В последние годы интерес к вопросам

построения инновационных систем на уровне регионов неуклонно возрастает и среди российских исследователей.

Вместе с тем рассмотрение национальной инновационной системы как совокупности региональных инновационных систем представляется во многом невозможным. Как в отечественных, так и в зарубежных научных работах вопрос о территориальных границах и самодостаточности региональных инновационных систем остается открытым. Существование как вертикальных, так и горизонтальных связей внутри национальной инновационной системы не только не позволяет считать региональные инновационные системы идентичными уровню субъектов Федерации, но и рассматривать каждый регион в качестве инновационной системы. Этому препятствуют:

- поэтапное осуществление инновационного процесса на различных территориях, при котором разработка и внедрение инноваций происходит на различных территориях;

- необходимость наличия федеральной правовой базы и государственного регулирования на федеральном уровне;

- возможности межрегионального взаимодействия в ходе получения различных инфраструктурных услуг и т. д.

Однако в отдельных случаях исследование региона в качестве относительно независимой инновационной системы является оправданным.

В качестве возможных стратегий инновационного развития в российских условиях в литературе можно выделить две точки зрения, различающиеся оценкой роли малого предпринимательства:

1) малому предпринимательству отводится ключевое значение в переходе страны на инновационный путь развития, что объясняется отсутствием в настоящее время «стратегических инвесторов» среди крупных предприятий. В качестве альтернативы предлагается создать условия для развития малого предпринимательства до уровня, при котором отдельные предприятия, достигнув мирового лидерства и большой капитализации, смогут превратиться в подобных «стратегических инвесторов»;

2) малое предпринимательство при современной модели экономического развития не может служить генератором инновационной экономики. Решающая роль в трансформации экономики России отводится крупным корпорациям.

Применительно к Липецкой области модель развития на основе создания малых инновационных предприятий является наиболее перспективной. Необходимо добиться качественного изменения структуры малого предпринимательства.

В ходе обобщения характеристик инновационной системы Липецкой области выявлены следующие предпосылки, способные обеспе-

чить его лидирующие позиции по развитию инновационного предпринимательства в РФ:

- наличие обширного и уникального научно-технического потенциала;
- высокоразвитое промышленное производство;
- высокая инвестиционная привлекательность;
- высокий уровень образования населения;
- высокие показатели развития малого предпринимательства;
- высокие доходы населения как база для развития спроса на инновационную продукцию;
- ограниченность природно-ресурсной базы; экологические проблемы[1].

Для Липецкой области можно определить три качественно отличающихся друг от друга сценария долгосрочного развития инновационной деятельности:

1) инерционный сценарий развития, характеризующийся сохранением текущей структуры экономики с преобладанием торгово-посреднических отраслей, низким уровнем модернизации и технического перевооружения традиционных промышленных производств, заимствованием технологий, низкой предпринимательской активностью;

2) инвестиционный сценарий развития, направленный на наиболее рациональное использование имеющихся в регионе ресурсов на основе широкого привлечения инвестиций. Однако инвестиции будут направляться в развитие отдельных секторов экономики (например, энергосберегающие технологии), что также приведет к снижению конкурентоспособности прочих высокотехнологичных производств;

3) инновационный сценарий развития, предусматривающий создание эффективной региональной системы, обеспечивающей лидирующее положение Липецкой области в РФ по развитию инновационной деятельности. Сценарий характеризуется изменением структуры экономики в пользу преобладания высокотехнологичных производств, высоким уровнем модернизации и технического перевооружения, превращением инновационной сферы в наиболее привлекательный вид предпринимательства. Выполнение данного сценария обеспечит динамичный социально-экономический рост за счет применения в экономике научно-технического потенциала и роста производительности труда. Реализация задач инновационного сценария развития Липецкой области неразрывно связана с развитием инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства.

Выявленные особенности и проблемы инновационной сферы Липецкой области позволяют предложить следующие мероприятия по

[1] http://innovation.gov.ru/node (Дата обращения 10.02.2015)

развитию инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства:

1) развитие взаимодействия между организациями инфраструктуры Липецка и Липецкой области, что будет способствовать наиболее рациональному использованию ресурсов для обеспечения инновационного развития региона;

2) совершенствование нормативно-правового обеспечения с целью утверждения критериев отнесения организаций к субъектам инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства;

3) создание реестра организаций инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства;

4) внедрение системы регулярного мониторинга функционирования инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства;

5) развитие частно-государственного партнерства в области финансирования;

6) содействие повышению квалификации персонала инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства;

7) формирование полноценной информационной сети, посвященной развитию инновационного предпринимательства в рамках области;

8) содействие вовлечению ресурсов вузов, научно-исследовательских институтов и промышленных предприятий в создание объектов инфраструктуры — в первую очередь производственно-технологической инфраструктуры. Инновационный сценарий предусматривает преобладающее использование в экономике инновационного потенциала вузов и научных учреждений[1].

Государственное регулирование инновационной инфраструктуры вузов необходимо для решения следующих вопросов:

- выявление проблем и развитие существующих организаций инфраструктуры;
- создание новых организаций инфраструктуры;
- содействие интеграции вузов;
- регулирование и координирование процесса формирования инновационной инфраструктуры при вузах.

Оценка развития инновационной инфраструктуры вузов позволила выделить следующие проблемы, требующие содействия от региональных органов власти:

- подготовку квалифицированного персонала;
- выделение территории, оснащение помещений оборудованием;

[1] Гончарова М.А., Рыбина И.А. Investment guidelines of establishment of the region economic competitiveness// Вести высших учебных заведений Черноземья, 2014. № 4 (38)- декабрь, С. 79-84

- установление контактов с промышленностью;

- предоставление финансовых средств или возможности доступа к финансовым средствам на льготных условиях.

Деятельность объектов инновационной инфраструктуры при вузах будет способствовать:

- увеличению числа малых инновационных предприятий и увеличению численности занятых на них;

- созданию условий для коммерциализации НИОКР, в том числе выполненных на базе университетов;

- обеспечению занятости сотрудников, студентов и аспирантов вузов в высокотехнологичном предпринимательстве;

- развитию приоритетных для России и Липецкой области научно-технических направлений[1].

Основной тенденцией инновационного развития региона должно стать активизирование инновационной активности среди молодых предпринимателей, без чего невозможно формирование нового поколения конкурентоспособных кадров в сфере науки и инновационного предпринимательства. Кроме того, здесь необходимо обратить внимание на малое предпринимательство, которое имеет существенный потенциал для внедрения инновационных технологий и продуктов.

На основе проведенного исследования можно заключить, что развитие инновационного предпринимательства в Липецкой области может происходить различными путями, которые условно можно охарактеризовать как инерционный, инвестиционный и инновационный. Реализация каждого из предложенных сценариев находится в зависимости как от внутренних, так и от внешних факторов. При этом траектории развития инновационного предпринимательства во многом определяются достигнутыми возможностями инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности.

Развитие инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства, ориентированное на наиболее полное удовлетворение потребностей малых и средних предприятий, будет способствовать повышению эффективности региональной инновационной системы.

[1] Рубвальтер Д.А., Шувалов С.С. Реализация стратегии инновационного развития России: оценка результатов// Власть. 2015. №3.С. 30-37.

Куликова Н.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Аврашков Л.Я., д.э.н., проф.

Kulikova N.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Avrashkov L.Y., Dr. in Economics, Professor

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЮ НА ОСНОВЕ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

MANAGEMENT OF PRICING FOR STEEL PRODUCTS BASED ON THE REGRESSION ANALYSIS

Аннотация

В статье рассмотрена комплексная система процесса ценообразования на металлопродукцию, основанная на применении метода регрессионного анализа, с целью принятия наиболее эффективных управленческих и ценовых решений на металлургическом предприятии.

Abstract

The article considers the complex system of pricing for steel products based on application of regression analysis method, with the aim of effective management and pricing decisions of metallurgical enterprises.

Ключевые слова: цена, ценообразование, корреляционно-регрессионный анализ, регрессионная модель, опрос экспертов, скидки, приплаты.

Keywords: price, pricing, correlation regression analysis, regression model, poll of experts, discounts, extra charges.

Ценообразование на металлургическом предприятии является достаточно актуальным вопросом, так как на сегодняшний день не существует ни в теории, ни на практике приемлемого разработанного механизма ценообразования на металлопродукцию.

Обратившись к теории ценообразования, можно найти множество методов, которые предлагают различные способы определения цены. Однако процесс ценообразования на металлопродукцию, зависящий от множества факторов, как внутренних (прибыльность предприятия, объем затрат, особенность свойства товара и т.д.), так и внешних (объем мирового производства стали, сырьевые затраты отрасли, спрос на продукцию, курс доллара и др.), должен основываться не только на одном каком-либо определенном методе. Именно поэтому в

нашей статье особенно уделяется внимание методу регрессионного анализа, который позволяет наиболее наглядно проследить зависимость формирования цены от тех или иных факторов и дать математическое обоснование этой зависимости.

В нашей статье мы предлагаем рассмотреть комплексную систему процесса ценообразования, которая состоит из 6 основных взаимодействующих и логически взаимосвязанных друг с другом этапов. Так как этапы процесса взаимосвязаны между собой, то необходим эффективный алгоритм взаимодействия этапов и функционирования процесса в целом.

Первый этап заключается в постановке целей, задач и стратегии ценообразования. Рассчитывая цену, фирма должна четко определить для себя, каких целей она хочет добиться с помощью устанавливаемой цены на товар.[1]

Второй этап подразумевает собой прогнозирование базового уровня рыночной цены. Для выстраивания на предприятии комплексной и эффективной системы ценообразования на металлопродукцию в существующий процесс необходимо внедрить систему построения прогноза цены на основные базовые продукты комбината.[2]

Основной целью внедрения данной системы прогнозирования является выявление тенденции изменения рыночного уровня цены в будущем на базовые продукты отрасли черной металлургии. Результаты прогноза помогут более гибко реагировать на рыночную конъюнктуру, эффективно планировать и принимать управленческие решения, а также выстраивать необходимую стратегию ценообразования.

Систему прогнозирования базового уровня рыночной цены на предстоящие месяцы продаж предлагается разделить на четыре части.

Первая часть - это сбор всей необходимой информации.

Вторая часть основана на процессе построения прогноза цен на основе регрессионных моделей.

Третья часть базируется на процессе построения прогноза, на основе опроса экспертов предприятия.

Четвертая часть заключается в расчете и построении с помощью специального алгоритма окончательного прогноза цен на базе полученных данных.

В данной статье мы рассмотрим второй этап более подробно, который позволяет более точно осуществить прогноз базового уровня рыночной цены.

Базовым продуктом расчета возьмем горячекатаный прокат стали в рулоне. На первом этапе с помощью собранной информации рассчи-

[1] Магрупова З.М. Экономика металлургической отрасли: учебное пособие. Череповец: ЧГУ, 2011. С. 101.

[2] Магрупова З.М. Экономика металлургической отрасли. С. 120.

тывается уровень экспортной цены на горячекатаный прокат. Данный уровень цены должен рассчитывается по специально выведенной на базе проведенного корреляционно-регрессионного анализа формуле. Проведенное исследование строится на подборе факторов, наиболее сильно влияющих на экспортный уровень цен.

Так, например можно выбрать следующие факторы:

-объем мирового производства стали;

-уровень номинальных производственных мощностей;

-сырьевые затраты отрасли.

На базе отобранных корреляционным анализом факторов строится трехфакторная регрессионная модель зависимости экспортной цены на горячекатаный прокат от выбранных факторов.

Корреляционным анализом мы обрабатываем статистические данные, заключающиеся в изучении коэффициентов (корреляции) между переменными.

Суть регрессионного анализа заключается в нахождении наиболее важных факторов, которые влияют на зависимую переменную.

Уравнение регрессии - это математическая формула, применяемая к независимым переменным, чтобы лучше спрогнозировать зависимую переменную, которую необходимо смоделировать.[1] Она имеет вид:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \times X_1 + \beta_2 \times X_2 + \cdots + \beta_n \times X_n + \varepsilon, \quad (1)$$

где Y – зависимая переменная, описывающая процесс, который мы пытаемся предсказать (уровень экспортной цены);

X –независимые переменные, используемые для моделирования или прогнозирования значений зависимых переменных. В уравнении регрессии они располагаются справа от знака равенства и часто называются объяснительными переменными.

Зависимая переменная - это функция независимых переменных.

β —коэффициенты, которые рассчитываются в результате выполнения регрессионного анализа;

ε –случайные величины. Существует необъяснимое количество зависимых величин, представленных в уравнении регрессии как случайные величины.[2]

На втором этапе относительно рассчитанного уровня экспортной цены на горячекатаный прокат с помощью уравнения регрессии рассчитывается уровень цены на горячекатаный прокат рынка РФ. Для

[1] Кольцов С.Н. Регрессионный анализ // The Higher School of Economics Laboratory for Internet Studies. St. Petersburg. 2015. URL: http//www.linis.hse.ru/en/ (дата обращения 10.02.2016).

[2] Кольцов С.Н. Регрессионный анализ // The Higher School of Economics Laboratory for Internet Studies. St. Petersburg. 2015. URL: http//www.linis.hse.ru/en/ (дата обращения 10.02.2016).

определения уравнения регрессии устанавливающего зависимость российских и экспортных цен также можно вывести исследование.

На базе корреляционного анализа можно выбрать следующие факторы, имеющие наиболее сильное влияние на рыночную цену:

-уровень цены на рынке РФ на горячекатаный прокат, $\т;

-экспортные цены реализации на горячекатаный прокат предприятия;

-цена на лом, $/т без НДС;

-цена на угольный концентрат, $/т без НДС;

-цена на железорудный концентрат, $/т без НДС.

Далее можно рассмотреть еще ряд факторов, оказывающих влияние на рыночный уровень цен на металлопродукцию. Мы рассмотрели возможность включения в регрессионную модель следующих дополнительных факторов:

-курс доллара;

-объем продаж (рынок РФ + экспорт);

-объем продаж РФ;

-доля продаж на рынке РФ в общем мировом объеме продаж;

-доля производителей РФ в поставках на рынок РФ;

-уровень цен на нефть, $\т;

-котировки фондовых индексов металлургической отрасли;

Факторы отбираются с использованием следующих подходов:

-включение в модель факторов с наибольшими коэффициентами корреляции;

-исключение из модели факторов с наибольшими коэффициентами интеркорреляции и наименьшими коэффициентами корреляции.

С помощью полученных значений уровня экспортной цены и уровня цен на горячекатаный прокат на рынке РФ определяются уровни цен на холоднокатаный прокат на экспортных рынках и на рынке РФ, а также на оцинкованный прокат на рынке РФ. Следующим элементом системы прогнозирования уровня цен на металлопродукцию является процесс опроса экспертов предприятия.

На третьем этапе проводится мониторинг рыночной конъюнктуры и внутренней среды предприятия, то есть осуществляется процесс мониторинга необходимой для анализа и подготовки информации.

Четвертый этап заключается в расчете и принятии управленческого решения по уровню базовых цен на товарную продукцию металлургического предприятия.

На базе всей представленной информации эксперты приходят к определенным выводам, и принимается решение по установлению базовых цен на основные продукты на предстоящий период продаж.

Результатом принятия управленческого решения являются 2 уровня цен:

-уровень базовых цен на предстоящий период продаж;

-уровень минимальных цен на предстоящий период продаж.

На пятом этапе осуществляется подготовка и обновление прейскуранта приплат и скидок. Необходимо предложить внедрение более эффективной системы делегирования полномочий по принятию решения по конечной цене продажи для клиента.

Наконец, рассчитывается уровень конечной цены для клиента.

Таким образом, предложенная организационная модель функционирования процесса ценообразования на металлургическом предприятии позволит повысить эффективность работы металлургического предприятия и включает в себя 6 основных взаимодействующих между собой этапов.

Разработанные организационно-методические основы прогнозирования цен на металлопродукцию способствуют эффективному принятию управленческих и ценовых решений на металлургическом предприятии.

Меркулов А.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ, Липецкий филиал
Научный руководитель - Суханов Е.В., к.э.н., доц.

Merkulov A.S., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Suhanov E.V., PhD in Economics,
Associate Professor

БАНКРОТСТВО, СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА

BANKRUPTCY, ESSENSE AND TYPES OF BANKRUPTCY PROCEDURE

Аннотация

Данная статья дает представление о теоретических и практических аспектах, роли, факторах, банкротства и методе предупреждения ложного банкротства и его недостатки. Раскрыто экономическое содержание процедуры банкротства и правовые аспекты. Рассмотрены некоторые проблемы, с которыми встречаются на практике.

Abstract

This article provides insight into the theoretical and practical aspects of the role, factors, bankruptcy and method of preventing false bankruptcy and its shortcomings. Opened the economic substance of the bankruptcy proceedings and legal aspects. Certain problems that occur in practice.

Ключевые слова: банкротство, виды банкротства, ложное банкротство, закон, экономика.
Keywords: bankruptcy, bankruptcy types, false bankruptcy, law, economics

В современных условиях экономики, институт банкротства рассмотрен как неотъемлемая часть рыночной экономики. В Российской Федерации последние годы все чаще встречается такое понятие как «Банкротство».

В мировой практике под банкротством принято понимать установленную законом процедуру, направленную на устранение неплатежеспособных экономических агентов, а так же финансовое оздоровление должников в случае временной неплатежеспособности.

Виды банкротства:

- реальное банкротство;
- временное банкротство.

Реальное банкротство заключается в невозможности предприятия к восстановлению финансового положения и платежеспособности. Капитал при реальном банкротстве утерян, и как следствие осуществление хозяйственной деятельности становится невозможным.

Временное банкротство, называемое также условным, характеризуется неплатежеспособностью предприятия из-за просрочки его дебиторской задолженности. При временном банкротстве на предприятии вводится режим антикризисного управления, который, при помощи грамотных финансовых консультаций позволяет восстановить платежеспособность.

Для инициации процедуры банкротства, необходимо соблюдение следующих условий:

- для предпринимателя – неудовлетворение кредитных требований в течение 3 месяцев со дня установленного срока их исполнения (при этом сумма кредитных обязательств предпринимателя должна превышать стоимость находящегося в его собственности имущества, и составлять более 10 000 рублей);

- для юридического лица – неудовлетворение кредитных обязательств в течение 3 месяцев (при этом сумма обязательств должна быть более 300 000 рублей для обычных организаций и 1 млн руб. – для стратегических предприятий и естественных монополий).

Подать заявление о необходимости признания должника несостоятельным может как сам должник, так и кредитор или уполномоченный орган. Рассматривает заявления о признании должников несостоятельными арбитражный суд.

Институт банкротства состоит из свода правил, как формальных, так и неформальных, которые регулируют взаимоотношения экономических агентов в области неплатежеспособности, механизмов принуждения к исполнению данных правил, а также из набора возмож-

ных вариантов интерпретаций правил, которые определяют характер их дальнейшего использования. [1]

Процедура банкротства в практике РФ делится на несколько этапов:

1. Наблюдение.
2. Финансовое оздоровление.
3. Внешнее управление.
4. Конкурсное производство.

В России регулирующим документом в области неплатежеспособности является Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ о "Несостоятельности (банкротстве)".[2]

Как правило, в подобные акты вкладывают определенную цель, однако на практике часто встречается, ситуации, когда экономические, агенты используют данный закон в своих личных целях.

Законом предусматриваются уголовно наказуемые варианты банкротства:

- преднамеренное банкротство;
- фиктивное банкротство.

Согласно статье 196 УК РФ под преднамеренным банкротством принято понимать действия или бездействия учредителя (участника) или руководителя заведомо влекущих неспособность экономического агента удовлетворить в полном объеме требования кредиторов и исполнить обязанности по уплате обязательных платежей, если эти действия причинили крупный ущерб.[3]

На практике это выражается, как правило, в создании новых юридических лиц и передаче в их уставной фонд основных средств предприятия должника; фиктивной или неравноценной продаже имущества; выходе участников общества из состава учредителей с передачей им доли имущества организации; искусственном создании "ручной" кредиторской задолженности; получении займов или кредитов под необоснованно жесткие условия и т.д.

Следовательно, под преднамеренным банкротством можно понимать заведомые действия, направленные на создание условий в которых неплатежеспособность экономического агента будет увеличиваться.

Согласно статье 197 УК РФ, фиктивным банкротством признается заведомо ложное публичное объявление руководителем или учредителем юридического лица о несостоятельности данного юридическо-

---

[1] Подколозина Е.А. Формирование институтка банкротства в России // Финансовый бизнес ноябрь-декабрь, 2010

[2] Федеральныйзакон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» //Собрание законодательства Российской Федерации. — 28 октября 2002 г. — №43. — Ст. 4190

[3] Уголовный кодекс РФ: Федеральный закон от 13.06.1996 N 63-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 N 432-ФЗ)

го лица, а равно индивидуальным предпринимателем о своей несостоятельности, если это деяние причинило крупный ущерб.[1]

Иными словами, руководитель или собственник организации умышленно вызывает неплатежеспособность посредством внесения ложных сведений в бухгалтерские и прочие документы, предоставления льготных займов своим знакомым, родственникам, оформления сделок купли-продажи, заключенных на заведомо невыгодных условиях и т.д.

Для установления признаков фиктивного банкротства необходимо определить текущую ликвидность (способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов) должника.

В случае если величина обеспеченности краткосрочных обязательств должника его оборотными активами равна или больше единицы, то усматриваются признаки фиктивного банкротства, если же показатель меньше единицы, то признаки банкротства отсутствуют.

Для выявления признаков преднамеренного банкротства, арбитражным управляющим проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности в два этапа, следует заметить, что для проведения проверки берется период не менее двух лет с момента возбуждения дела о банкротстве.

На первом этапе рассчитываются показатели изменений в обязательствах должника перед кредиторами за период проверки.

На втором этапе рассматриваются условия сделок должника за период проверки, которые повлекли изменения в показателях.

В настоящее время отечественные и зарубежные специалисты предлагают различные методы анализа финансовой отчетности, которые отличаются друг от друга в зависимости от целей и задач анализа, информационной базы, технического обеспечения, оперативности решения аналитических и управленческих задач, опыта и квалификации персонала.

Банкротство не должно восприниматься как уничтожение должника, оно должно стать способом освобождения от нереальных к исполнению обязательств и сохранения должника как живой экономической структуры. С этой целью более приемлемо разработать действенные механизмы предупреждения банкротства и санации должников. Если они будут введены в действие, то такой институт, как банкротство ликвидируемого должника, если и не совсем перестанет быть способом решения проблемы должников, то, по крайней мере, процент таких процедур существенно снизится. В этом случае банкротство через процедуру ликвидации перестанет восприниматься и самими должниками, и кредиторами, и судами как способ нарушения прав кредиторов, увода активов и ухода от ответственности.

[1] Уголовный кодекс РФ: Федеральный закон от 13.06.1996 N 63-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 N 432-ФЗ)

Наливайченко М.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Филатова И.И., к.э.н., доц.

Nalivaychenko M. S., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Filatova I.I.., PhD in Economics,
Associate Professor

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

THE EFFECTIVENESS OF TAX ADMINISTRATION IN THE ASSESSMENT OF THE TAX SYSTEM

Аннотация

В статье рассматривается вопрос формирования понятия налогового администрирования, а также его использования с точки зрения эффективности применения для обеспечения достижения актуальных целей государства.

Abstract

The article discusses the formation of the concept of tax administration, as well as its use from the point of view of efficiency of application to achieve the actual goals of the state.

Ключевые слова: налоговое администрирование, эффективность, уполномоченные государственные органы
Keywords: tax administration, efficiency, the public authorities.

Зачастую, говоря об эффективности налоговой системы, мы, в первую очередь, подразумеваем обеспечение макроэкономической стабильности для целей устойчивого экономического роста, для решения которого государство, в свою очередь, использует фискальную и денежно-кредитную политики.

В современных рыночных условиях налоги все больше стали восприниматься как осознанная необходимость. Именно поэтому все чаще мы стали говорить о таком понятии как налоговое администрирование, ведь именно оно оказывает наибольшее влияние на эффективность всей налоговой системы. Несмотря на широкую распространенность в современной экономической теории, до настоящего времени не выработано единой трактовки к определению термина «налоговое администрирование».

В своих работах Д. Бурцев отмечает, что в специальной литературе под администрированием понимается то, что делает администрация, администраторы (органы или совокупность лиц, которые управляют, руководят действиями людей), то есть управление (руководство) людьми.[1] Понятие налогового администрирования не менее обширно, может именно поэтому до сих пор возникает ряд трудностей с пониманием данного термина. Именно для этих целей выделяют четыре основных различных подхода в зависимости от содержания и сферы применения налогового администрирования. [2]

1) Налоговое администрирование как процесс управления налоговыми отношениями в стране, в том числе регулирования взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговыми органами. Данный подход является наиболее распространенным и применимым.

И. Майбуров под налоговым администрированием понимает процесс управления налоговым производством, реализуемый налоговыми и иными органами (налоговыми администрациями), обладающими определенными властными полномочиями в отношении налогоплательщиками и плательщиками сборов. Налоговое администрирование – это элемент налоговой системы, которым так как и налоговой системой, надо управлять. Налоговое производство определяется им как совокупность законодательно установленных приемов, способов и методик, определяющих порядок добровольного исполнения налогового обязательства налогоплательщиком, и полномочий налоговых администраций по контролированию регулированию и принуждению налогоплательщиков к исполнению этого обязательства.[3]

2) Налоговое администрирование с точки зрения правового регулирования взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговыми органами. Другими словами, налоговое администрирование расценивается как один из правовых институтов налогового права.[4]

3) Налоговое администрирование – это деятельность уполномоченных органов управления, связанная с осуществлением функций налогового контроля и обеспечением соблюдения налогового законодательства. При этом посредством соблюдения функций налогового контроля и привлечения к административной ответственности за налоговые правонарушения виновных лиц реализуются администра-

---

[1] Бурцев Д.Г. Основы налогового администрирования: базовый курс: учеб. пособие/Д.Г. Бурцев, Ю.А. Круг, С.Б. Мурашов. – СПб, Центр подготовки персонала ФНС, 2006. – С.26

[2] Гончаренко Л.И. К вопросу о понятийном аппарате налогового администрирования// Налоги и налогообложение. 2010.№ 2

[3] Майбуров И.А. Теория и история налогообложения/ И.А. Майбуров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С.327, 329, 347.

[4] Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение: учеб.пособие/ А.В. Аронов, В.А. Кашин. – М.: Экономистъ,2007. – С.477.

тивные полномочия налоговых органов. Систему уполномоченных органов в налоговой сфере входят Минфин России и ФНС России, деятельность которых направлена на обеспечение реализации и соблюдения налогового законодательства налогоплательщиками и налоговыми органами. Сюда же следует отнести организационное, методическое и аналитическое обеспечение контрольной деятельности.

4) Налоговое администрирование отождествляется с понятием налогового контроля, и зачастую данные термины подменяют друг друга. Другими словами, под налоговым администрированием понимается деятельность налоговых органов по осуществлению контроля за соблюдением налогового законодательства организациями и физическими лицами.

Сложно согласиться с последней трактовкой понятия налогового администрирования, поскольку весьма узко и раскрывает его только с точки зрения деятельности налоговых органов, то время как, субъектный состав гораздо шире.

Обобщая разнообразие приведенных формулировок, представляется возможным сделать следующие выводы.

1) Налоговое администрирование само по себе предполагает деятельность уполномоченных государственных органов, а именно Минфина России, ФНС России и ее территориальных органов, направленная на обеспечение контроля за соблюдением налогового законодательства всеми участниками налоговых отношений. Законодательные органы власти в данном контексте устанавливают лишь основные принципы, формы и методы организации налоговых отношений, что составляет содержание законодательства о налогах и сборах. В свою очередь, налоговое администрирование направлено на реализацию установленных законодательством норм.

2) Посредством налогового администрирования осуществляется процесс управления налоговыми отношениями, определение которым дано в Налоговом кодексе РФ.

На основании вышеизложенного, представляется дать следующее определение налогового администрирования – это деятельность государства, осуществляемая уполномоченными государственными органами, в области управления налоговыми отношениями, планирования налоговых поступлений, контроля в сфере соблюдения законодательства о налогах и сборах, осуществляемая в целях обеспечения социально и политически приемлемого компромисса в обществе в целом.[1]

Используем данное определение для рассмотрения вопроса об эффективности налогового администрирования. Зачастую эффективность сводится к оценке результатов контрольной работы налоговых

[1] Ордынская Е.В. Организация и методика проведения налоговых проверок: учебник для бакалавров/Е.В. Ордынская. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С.18

органов, что само по себе неправильно, поскольку подменяет сущность понятий налогового администрирования и эффективности. Ведь речь идет не только о максимизации результатов, но и достижении актуальных целей государственной политики, в том числе, в области решения социальных задач, развития общества в целом.

Полагаю, что об эффективности налогового администрирования можно говорить тогда, когда реализация государством своих функций в части управления налоговыми отношениями, планирования налоговых поступлений, контроля в сфере соблюдения законодательства о налогах и сборах приводит к достижению такого состояния общества, при котором обеспечивается максимально справедливое распределение доходов. При определении такого рода эффективности необходимо оценивать не только социально-экономическую ситуацию в стране, но особенности развития отдельных стран, национальный менталитет, уровень развития налоговой системы.

Оценка эффективности налогового администрирования сводится к оценке эффективности таких составляющих как: эффективность управления, эффективность планирования, эффективность контроля. Только лишь систематизируя эти данные можно говорить о полноценной оценке той или иной системы налогового администрирования.

Такой подход в научной литературе трактуется как «структурный» и его можно выразить следующей формулой:

$$ЭА = Эу + Эп + Эк,$$

где Эу – эффективность управления, Эп – эффективность планирования, Эк – эффективность контроля.

Данный подход можно дополнить отдельными компонентами, такими как эффективность отбора налогоплательщиком для налоговой проверки, эффективность предпроверочного анализа, эффективность проведения проверки, эффективность взыскания. Следовательно, показатель эффективности зависит от каждой отдельной составляющей.

Не следует забывать, что на эффективность администрирования влияют разнообразие видов налогов, поскольку различного рода изменения рыночной экономики могут быть связаны с изменениями в применении того или иного налога. Следовательно, построение налоговой системы должно опираться не только на экономические расчеты, но и учитывать предпочтения социальных групп общества, выражать выбор между справедливостью и эффективностью применения налогов.

Согласитесь, сложно представить такую модель системы налогового администрирования в негативной экономической ситуации, сложившейся в России в последние несколько лет. Для минимизации экономической нестабильности государство вынуждено активно вмешиваться в экономические процессы, поскольку налоги встроены в систему макроэкономических регуляторов рынка и ис-

пользуются как инструмент конъюнктурного регулирования экономики. Возникает, так называемая, концепция «эффективного совокупного спроса» Д.М. Кейнса, согласно которой государственные расходов и налоги связаны с динамикой национального дохода, фонда накопления, фонда потребления. Для этих целей необходимо изымать сбережения посредством установления высоких и прогрессивных ставов налогообложения и через бюджетную систему использовать в качестве ресурса для инвестиций. Применение подобного подхода в определенной степени обуславливает повышение рисков, связанных с минимизацией налоговых платежей налогоплательщиками, уклонением от уплаты налогов.

Следует также выделить проблему разграничения эффективности налогового администрирования (налогового контроля) и эффективности работы налоговых органов, поскольку очень часто происходит смешение названных понятий, однако они не тождественны друг другу. Более того, Минфин России разработал определенную систему критериев для оценки эффективности деятельности налоговых органов, куда входят: собираемость налогов и сборов, процентное соотношение сумм исковых требований, рассмотренных судами в пользу налоговых органов, и общим сумм исков по судебным спорам с налогоплательщиками; удельный вес количества решений налоговых органов, признанных судом недействительными, в числе решений налоговых органов, вынесенных по результатам налогового контроля и т.д. Основным недостатком всех существующих методик оценки эффективности налоговых органов является то, что оценка таких результатов осуществляется непосредственно самими налоговыми органами, что заставляет усомниться в объективности таких оценок.

Таким образом, для того, чтобы выработать единый подход для определения показателя эффективности налогового администрирования необходимо устранить имеющиеся пробелы как для формирования нормативно-инструментальной системы администрирования, так и для практики, в которой участвует большая совокупность субъектов администрирования, наделенных теми или иными полномочиями.

Ненахова Д.С., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

Nenahova D.S., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Milovanov E.A., PhD in Economics, Associate Professor

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

THE MECHANISM OF FINANCIAL PROVISION OF ACTIVITY OF BUDGET INSTITUTIONS

Аннотация

В статье рассматриваются финансовый механизм и источники финансового обеспечения деятельности бюджетных учреждений

Abstract

The article discusses the financial mechanism, and sources of funding of budgetary institutions

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансовый механизм, бюджетные учреждения, муниципальное задание, субсидии
Keywords: financial security, financial mechanism, budgetary institutions, municipal contracts, subsidies

Реформирование государственного сектора в Российской Федерации в рамках проводимой бюджетной реформы подразумевает под собой осуществление соответствующих системных мер в финансовой политике государства и должны быть направлена на совершенствование управления общественными финансами. С данной позиции наибольшее внимание должно быть уделяться совершенствованию механизма финансового обеспечения государственных учреждений, в том числе и бюджетных, как институтов, которые напрямую осуществляют принятые расходные обязательства публично-правового образования в части оказания ими государственных услуг.

При этом, стоит отметить, что в финансовой политике публично-правовых образований, нормативно-правовых документах, лежащих в основе их деятельности, и в реализуемых ими целевых программах содержатся серьезные противоречия, приводящие к возникновению проблем и институциональных барьеров в развитии самостоятельности новых типов государственных учреждений (казенных, бюджет-

ных и автономных) как субъектов финансово-экономической деятельности. Данные проблемы приводят к необходимости и важности научного анализа, количественных и качественных изменений источников, форм и методов финансового обеспечения государственных бюджетных учреждений в условиях проводимой бюджетной реформы Такой анализ даст возможность, во-первых, выявить существующие противоречия в механизме финансового обеспечения государственных учреждений с точки зрения системного подхода, во-вторых, позволит определить новые способы финансового взаимодействия публично-правового образования и государственных бюджетных учреждений.

Сокращение бюджетных доходов в настоящий момент времени актуализирует как значимость качества финансового планирования в бюджетном секторе, так и ответственность органов исполнительной власти и бюджетных учреждений за результативность бюджетных расходов. Поэтому вопросы формирования гибкой системы финансирования государственных учреждений приобрели характер острейшей проблемы.

В целом под механизмом финансового обеспечения государственного бюджетного учреждения понимается совокупность форм, методов, инструментов, способов организации финансовых отношений, формирования достаточных объемов финансовых ресурсов и их эффективного распределения в целях обеспечения выполнения государственного задания и достижения количественных и качественных параметров, отвечающих условиям оценки эффективности государственных бюджетных учреждений.

В процессе реализации механизма финансового обеспечения у бюджетных учреждений складываются различные финансовые отношения в части мобилизации, перераспределения и расходования финансовых ресурсов, расчетов с государством, юридическими или физическими лицами. Таким образом, к элементам механизма финансового обеспечения бюджетных учреждений можно отнести финансовые методы и рычаги формирования и распределения финансовых ресурсов, систему норм и регламентов, информационных каналов и нормативов, которые используются при определении уровня доходов и расходов бюджетного учреждения.

Финансовый механизм бюджетного учреждения представляет собой систему целенаправленного воздействия на процессы формирования, распределения и использования как финансовых ресурсов публично-правового образования, так и средств, находящихся в самостоятельном распоряжении этих учреждений.

В соответствии с действующим законодательством бюджетное учреждение может осуществлять деятельность, приносящую доходы, только для достижения целей создания учреждения и в соответствии

с данными целями при условии указания в его учредительных документах такой деятельности. Доходы, которые от указанной деятельности будут получены, и имущество, которое будет приобретено за счет этих доходов, поступят через бюджетный учет в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения.

Финансовые ресурсы поступают в бюджетное учреждение для оказания государственных услуг лишь на основе соответствующего государственного (муниципального) задания.

Государственное (муниципальное) задание для бюджетного учреждения формируется и утверждается учредителем в соответствии с видами деятельности, отнесенными его уставом к основной деятельности. Финансирование основной деятельности бюджетного учреждения производится в форме субсидий из соответствующего бюджета и иных не запрещенных федеральными законами источников. Сверх установленного государственного (муниципального) задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного (муниципального) задания бюджетные учреждения обладают правом выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к их основным видам деятельности, предусмотренным учредительными документами, для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях.

В условиях проводимой бюджетной реформы осуществляется в том числе и модернизация механизма финансового обеспечения бюджетных учреждений, которая состоит в его адаптации к современным условиям на основе приспособления финансовых методов и инструментов, используемых в частном секторе экономики, условиям финансовой деятельности бюджетных учреждений, а также при помощи совершенствования норм финансового обеспечения деятельности этих учреждений в целях эффективного использования финансовых ресурсов при оказании государственных услуг, повышения конкурентоспособности и инновационной активности бюджетных учреждений на рынке.

В первую очередь, требуют совершенствования следующие финансовые методы и инструменты, формирующие финансовые ресурсы бюджетных учреждений:

- модернизация программно-целевого метода финансирования бюджетных учреждений на основе государственного задания как комплекса мероприятий, увязанных технологически, ресурсно и организационно и обеспечивающих выполнение бюджетной услуги;

- приведение в соответствие финансовых потоков при финансовом обеспечении деятельности бюджетных учреждений при помощи финансирования заявленного объема их потребности;

- отказ от прямого финансирования из бюджета и внедрение конкурсов на государственный заказ через рынок соответствующих услуг;

- расширение самостоятельности бюджетных учреждений в финансово-экономической сфере, предполагающее применение финансовых методов, новых для бюджетных учреждений, таких как самофинансирование, прогнозирование, инвестирование, кредитование, лизинг, факторинг, страхование, финансовый маркетинг, аудиторский независимый контроль, внедрение современных методик финансовой отчетности и финансового менеджмента.

В процессе совершенствования механизма формирования финансовых ресурсов бюджетного учреждения необходимо учитывать следующие основные факторы:

- экономические факторы, которые проявляются через недостаточность бюджетных средств для осуществления финансирования подтвержденных бюджетополучателями бюджетных обязательств или для выделения субсидии бюджетным учреждениям на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими государственных услуг;

- институциональные факторы, которые проявляются через принятие денежных обязательств бюджетными учреждениями с нарушением сроков их подтверждения в конце финансового года или с превышением установленных лимитов бюджетных обязательств бюджетополучателями; в нарушении контрагентом сроков;

- организационные факторы, заключающиеся в превышении максимального календарного срока внесения изменений в закон о бюджете на текущий финансовый год представительными органами власти;

- информационный фактор, характеризующийся ограниченным доступом бюджетных учреждений к эксплуатации существующего программного обеспечения, осуществляемым в рамках своих бюджетных полномочий.

Никитина Е.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ, Липецкий филиал
Научный руководитель - Графова Г.Ф., д.э.н., проф.

Nikitina E. A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Grafova G.F., Dr. in Economics, Professor

Цена, ценовая политика предприятия и их эффективность

Price, price politicians of the enterprise and efficiency

Аннотация

Данная статья дает представление о теоретических аспектах, роли, факторах, механизме ценообразования и важности ценовой политики на предприятия. Раскрыто экономическое содержание ценовой политики и цены, определены основные цели предприятия. А также, рассматриваются некоторые проблемы, с которыми сталкиваются предприятия и насколько важно формировать эффективную и правильную ценовую политику в современных российских рыночных условиях.

Abstract

The article tells the theoretical aspects, role, factors, the pricing mechanism and importance of a price policy of the enterprise. The economic substance of a price policy and a price are revealed, the main aims are singled. Also the article considers some problems of the enterprises making a price policy. It is important the price policy is effective and proper in the Russian modern market conditions.

Ключевые слова: ценовая политика, цена, ценообразование, рынок, эффективность, предприятие
Keywords: price policy, price, pricing, market, efficiency, enterprise

В последние годы ценовая политика является самым важным механизмом, который обеспечивает многие приоритеты экономического развития предприятия.

В условиях рыночной экономики ценовая политика существенно воздействует на объем операционной деятельности предприятия, формирование его имиджа и на уровень финансового состояния в целом.

Цена это именно тот экономический рычаг, который определяет зависимость или пропорциональность спроса и предложения на рынке: продукция, работа, услуги. Чтобы установить цену в первую очередь необходимо провести анализ спроса и предложения на определенный вид выпускаемого предприятием товара, то есть цена — отправная точка планирования финансовой деятельности предприятия.

Цена — это некоторая денежная сумма, которую готов заплатить покупатель, а производитель хотел бы получить. Казалось бы, все понятно и ясно, но многие не задумываются над тем, как сложно и порой невероятно выставить цену на продукцию.

Цена является важнейшей составляющей комплекса планирования на предприятии, это единственный элемент, реально обеспечивающий продавцу доход. Это сложное понятие, которое зависит от общего состояния экономики и конкуренции, тем более на промышленном рынке, так как первоначально устанавливаемая цена редко совпадает с конечной, объявленной. В связи с этим, одной из основных задач на любом предприятии является экономическое обоснование себестоимости и цены производственного продукта.

Цена является одним из основных факторов, влияющих на размер получаемой прибыли, а также на ряд других количественных и качественных показателей работы предприятия: рентабельность, оборот, конкурентоспособность, долю рынка и т.д. Более того, устанавливая тот или иной уровень цены, предприятие может достичь различных целей в зависимости от сложившейся ситуации на рынке: выживаемость фирмы, максимизация темпов роста, увеличение объемов продаж, стабилизация или рост рыночной доли и т.д.

Таким образом, цена рассматривается как важнейший параметр работы любого предприятия, не зависимо от его формы, размера и вида деятельности. Это связано с тем, что именно цена формирует доход предприятия, его итоговую выручку.

Решения, принимаемые руководством фирмы в области ценообразования, относятся к наиболее сложным и ответственным, поскольку они способны не просто ухудшить показатели финансово-хозяйственной деятельности, но и привести предприятие к банкротству. Кроме этого ценовые решения могут иметь долговременные последствия для потребителей, дилеров, конкурентов, многие из которых сложно предвидеть и, соответственно, оперативно предотвратить нежелательные тенденции после их проявления.

Рассчитывая цену, фирма должна четко определить для себя, каких целей она хочет добиться с помощью устанавливаемой цены на товар или предлагаемую услугу. Чем четче сформулирована цель, тем более правильно будет сформирована цена. Примерами таких часто встречающихся на практике целей могут быть: обеспечение выживаемости, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства по показателям доли рынка или по показателям качества товара.

Это особенно актуально в нынешних российских условиях, когда вследствие снижения покупательской способности и увеличивающейся конкуренции на рынке для успешной деятельности предприятия наибольшее значение приобретает выбор эффективного метода ценообразования.

В стратегическом отношении ценовая политика всегда нацелена в будущее, а будущее, в свою очередь, сопряжено с определенными изменениями.

В состоянии рыночной конъюнктуры любой коммерческий результат организации во многом зависит от правильно выбранной ценовой политики, то есть от применяемых на предприятии методов и стратегий. Верная или ошибочная ценовая политика однозначно влияет на всю работу производственно-сбытового комплекса предприятия. Чтобы правильно определить ценовую стратегию, предприятие должно ясно представлять цели, которых оно достигнет посредством продажи конкретного товара.

При выборе ценовой политики следует также учитывать, что хотя глобальной целью любого предприятия является получение прибыли, однако в качестве промежуточных могут быть выдвинуты такие цели, как защита своих интересов, подавление конкурентов, завоевание новых рынков, выход на рынок с новым товаром, быстрое возмещение затрат, стабилизация затрат, стабилизация доходов.[1]

И чем отчетливее у предприятия понимание о целях, тем проще ей устанавливать цены на свой товар.

В итоге, правильное определение цели позволяет предприятию: повысить эффективность производства, увеличить конкурентоспособность компании и ее услуг на рынке, овладеть более широким сегментом рынка, повысить уровень устойчивости и стабильности функционирования компании на рынке и т.д.

Механизм ценообразования в условиях рыночных отношений проявляется через цены, их динамику. Динамика цен формируется под воздействием двух важнейших факторов - стратегического и тактического. В условиях рынка динамика цен будет формироваться непредсказуемо, и необходимо глубоко и тщательно изучать все рыночные факторы и научиться правильно пользоваться ими.

Ценовая политика фирмы зависит от многочисленных факторов. Последние можно классифицировать на две наиболее основные группы: внешние и внутренние. Внутренние факторы характерны тем, что отражают комплекс ограничений при принятии и осуществлении ценовой политики. Внешние факторы собой представляют возможности для выбора определенной ценовой тактики и стратегии.

Таким образом, факторы, влияющие на ценовую политику можно и нужно исследовать детально, в рамках же статьи можно сказать, что на цену влияют как внешние, так и внутренние факторы.

Несмотря на то, что в России уделяется повышенное внимание ценовой политики, нередко оказывается, что она является недостаточно квалифицированной.

---

[1] Слепнева, Т.А., Яркин, Е.В. Цены и ценообразование. М: ИНФРВ-М, 2014. 366 с.

Так, некорректные решения по установлению цен на продукцию способны не просто ухудшить показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и вывести их за пределы допустимых значений, что может привести предприятие к банкротству.[1] Наиболее часто встречаются следующие ошибки: ценообразование чрезмерно ориентировано на издержки; цены на продукцию слабо приспособлены к изменению рыночной ситуации; цены на продукцию недостаточно структурируются по различным вариантам товара и сегментам рынка и другие.[2]

Результат, к которому должна стремиться фирма при формировании эффективной политики ценообразования - наибольшая разница между ценностью товара для покупателя, которую он готов оплатить, и затратами, которые необходимы предприятию, чтобы изготовить товар. И ключевая задача эффективного ценообразования состоит как раз в том, чтобы как можно большая часть этой разницы превратилась в прибыль предприятия и как можно меньшая – в выигрыш покупателя.

Также эффективность ценовой политики предприятия определяется следующими факторами: адекватностью экономической и финансовой стратегии, рентабельностью реализованной продукции и степенью реализации задач. Таким образом, эффективность ценообразования характеризует и приобретает особое значение в условиях ценовой конкуренции, когда борьба за покупателя разворачивается вокруг цен.

Кроме того, для того, чтобы ценовая политика на предприятиях была эффективной, она должна соответствовать тенденциям рынка, обеспечивать достижение наилучших результатов работы с учетом имеющихся ресурсов, устанавливать на товары самые лучшие цены, научиться варьировать ими от ситуации на рынке, добиваться запланированного объема прибыли и сбыта продукции, а также решать все стратегические задачи.[3] В нашей стране в области ценовой политики еще не хватает необходимого опыта и знаний. Отсюда значение изучения различных подходов, особенностей, условий и практического их применения.

Очень важно рассматривать систему формирования ценовой политики именно как систему.

Система важнейших элементов, формирующих, на взгляд автора статьи ценовую политику, это определение факторов чувствительности потребителей к уровню цен; определение размеров и условий предоставления скидок на изделия и услуги; выбор ценовой стратегии, обеспечивающей с учетом всех компонентов ценовой политики, наиболее успешное продвижение продукта на рынке[4].

---

[2] Тактарова, Г.А. Ценообразование. М.: Финансы и статистика, 2014. 527 с.

[1]Баздникин А. С. Цены и ценообразование. М.: Юрайт-Издат, 2015. 120 с.

[2]Желтякова, И.А., Маховикова, Г.А. Цены и ценообразование. Спб.: Питер, 2013. 112 с.

[1] Архипова Д. В. Современные концепции механизма ценообразования // Молодой ученый. 2014. №12. С. 131-133.

В результате, предприятия решают проблему ценообразования, выбирая себе методику расчета цен, в которой учитывается система факторов. При этом предприятие надеется, что избранный метод ценообразования позволит правильно рассчитать конкретную цену. Выбор эффективного метода ценообразования особенно актуален в нынешних условиях, когда снижается покупательская способность и увеличивается конкуренция на рынке.

Итак, завершим статью подведением итогов. Ценовая политика — это искусство управлять ценами и ценообразованием, искусство устанавливать на товары (услуги) такие цены и так варьировать ими в зависимости от положения товара на рынке, чтобы поставленные цели были достижимы. Так, изменение рыночных условий влечет за собой существенное изменение значения и содержания ценовой политики. Для адаптации и выживания в острой конкурентной борьбе предприятия применяют определенные ценовые стратегии, ориентируются на существующие механизмы и методы ценообразования, трансформируют их, совершенствуют и разрабатывают новые. Предприятие, которое гибко реагирует на изменения на рынке, анализирует и прогнозирует возможные изменений в будущем, своевременно вносит корректировки в свою ценовую политику - обеспечивает себе успешное развитие, финансовую устойчивость и перспективность дальнейшего развития.

Отрубенников Д.И., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель: Графова Г.Ф, д.э.н. проф.

Otrubennikov D.I., undergraduate
Russia, Russia Presidential Academy of National Economy and Public Administrational, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Grafova G.F., Dr. in Economics, Professor

Проблемы постановки бюджетирования в российских компаниях

The problems of budgeting in Russian companies

Аннотация

В статье проработаны и выявлены проблемы, которые мешают внедрению бюджетирования в Российские компании. Введены рекомендации по их устранению и какие цели нужно достичь для эффективной работы организации.

Abstract

The article elaborated and identified problems that hinder the implementation of budgeting in Russian companies. Introduced the recommendations for their elimination and what goals to be achieved for the effective operation of the organization.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, постановка бюджетирования, персонал, порядок бюджетирования.

Keywords: budget, budgeting, production of budgeting, staff, budgeting procedure.

Бюджетирование - это процесс прогнозирования будущей запланированной деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов. Вопреки тому, что постановка бюджетирования на Российских предприятиях даёт в основном только положительные результаты, опыт показывает, что данный процесс имеет свои трудности и проблемы, которые мешают будущей деятельности организации. При развитии системы бюджетов нужно обращать внимание на некоторые важные факторы: во-первых – это цели, реализуемые собственником, то есть, что бы он хотел приобрести от бизнеса; во-вторых – это проблемы внутри организации; в-третьих – ее возможности при условии функционирования наряду с внешней конкурентной средой. Стало быть, проблемы бюджетирования необходимо рассматривать во взаимоотношении с проблемами организации, так как организация и ее структура управления – это два неразделимых компонента.

Одной из значимых проблем в постановки бюджетирования являются организационные, которые в некоторой степени мешают компании нормально функционировать, к ним можно отнести:[1]

1. Недостаточное стимулирование персонала. Оно, как правило, позволяет повысить эффективность работы организации. Формы и методы стимулирования необходимо подбирать так, чтобы была задействована взаимозависимость между показателями бюджета. Но при этом нужно понимать возможности действия этих методов на те или иные бюджетные показатели.

2. Проблема сопротивления внутри организации. Сегодня эта проблема является одной из самых важных. Она заключается в том, что сотрудники компании реализуют попытки компрометировать внедряемый инструмент управления, так сказать навязанным сверху. Здесь, одним из основных факторов является непонимание намерения введения участников бюджетного процесса и сотрудников. Решением данной проблемы могут стать оплачиваемые курсы по повыше-

[1] Гольдфарб А. Г. Бюджетирование на предприятии: проблемы и пути их решения. Научно-технический сборник — № 71, 2013 год. С. 31

нию квалификации персонала, с использованием специалиста по этим вопросам, чтобы он смог донести до каждого участника бюджетного процесса цель введения инструмента в действие, его сильные стороны и необходимость в использовании.

3. Порядок бюджетирования. Зачастую в организациях, где уже присутствует система бюджета, нету эффективности работы, отсутствуют информационные потоки, правила оценки известны только ограниченному кругу людей. В таком случае выступает отсутствие прописанных и формализованных регламентов бюджетирования. Данные порядки необходимы для эффективности организации взаимосвязи большого количества участников бюджетного процесса, для обеспечения результативности в представлении плановых и фактических бюджетов. В регламентах должны быть вопросы, касающиеся цели и системы бюджетирования, структура форм отчетности, порядок взаимодействия различных составов бюджетов, оценка результатов объектов и многое другое.

Что касается технических проблем, то они связаны с вопросами автоматизирования бюджетирования. Их можно проанализировать по двум группам:

1. Проблема «черного ящика» для компаний, которые уже задействовали программный продукт для бюджетирования; Актуальность этой проблемы лежит во многих организациях, которые решение всех проблем бюджетирования видели лишь в приобретении программного продукта. В конечном итоге покупались полностью автоматизированные системы с уже встроенными в них алгоритмами и процедурами, о которых либо вообще никто не знал, либо они понимались только ограниченному кругу людей. Следствием этого стало не только отсутствие разрешения уже имеющихся проблем, но и появление новых. Не было понимания финансовой модели компании и это очень мешало будущему развитию организации.[1]

2. Выбор программного обеспечения для компаний, которые хотят внедрить систему бюджетирования; Используя опыт постановки систем бюджетирования предполагает, что автоматизация бюджета по своей сути бесполезна, если отсутствует полноценное бюджетирование как методологической технологии. Перед тем как приступить к выбору программного обеспечения, нужно более детально проработать аспекты бюджетирования, включая тщательный анализ организационной деятельности компании, методическое обеспечение, распределение полномочий между уровнями управления, последовательность действий расчета основных бюджетных показателей.

---

[1] Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина. — 8-е изд., испр. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. С.34-36

Некоторые трудности возникают при разработке бюджетов, когда идет экономическая нестабильность и в период высокой инфляции. Помимо обеспечения точности в исследовании будущих темпов инфляции, нужно установить ее влияние на оценку стоимости различных компонентов бюджета. Если даже оценка будет примерно точной, искажения непременно возникнут. Чтобы не возникало такой ситуации необходимо пересмотреть бюджеты в процессе их реализации, но при этом могут усложниться процедуры бюджетирования и анализа.[1]

Иногда в организации отсутствует связь между бюджетами и стратегией. Составляя бюджеты, необходимо опираться на цели, которые были сформулированы в стратегии компании. Расчеты, которые произвелись могут показывать невозможность выполнения поставленных целей при действующих условиях хозяйствования. В таком случае необходимо либо отточить стратегию, либо изменить все условия хозяйствования так, чтобы поставленные цели выполнялись.

Если проанализировать все вышеперечисленные проблемы, то можно сказать, что на всех этапах постановки бюджетирования обязательно нужно уделять достаточно времени работе с персоналом – ввести их в курс дела, рассказать про преимущества, недостатки, объяснить каждый элемент бюджета. Руководству компании должно непременно подумать как мотивировать персонал, качество планирования должно стать одним из факторов, которое оказывает влияние на уровень вознаграждения сотрудника. Заранее выявить и разработать программу по повышению квалификации работников, для того чтобы минимизировать отсутствие понимания разных механических операций и не терять времени на их свершение.

В конечном итоге можно сказать, что бюджетирование продуктивно для любых организаций, оно позволяет более эффективно оценивать результаты деятельности компании, однако детализация должна расти пропорционально размеру компании и это приведет к финансовому результату. Конечно, чем крупнее компания, тем больше будет выделение ресурсов, но и потребность в детализации информации будет выше. Очень важным считается то, чтобы во время внедрения методов бюджетирования в практику управления финансовыми сторонами последовательность составления бюджетов должен быть простым в использовании и конечно же не примитивным. Бюджеты, как правило, разрабатывают люди, и они разрабатывают методы как достичь цели и как решать проблемы внутри организации.

Где есть взаимопонимание между людьми, всегда есть место субъективным факторам.

---

[1] Приходько Е. А. Проблемы разработки и внедрения бюджетирования в организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2012. — № 3. С. 89-90

Подлесных Д.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Шахватова С. А., к.э.н., доц.

Podlesnykh D.V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Shakhvatova S.A. PhD in Economics, Associate Professor

Влияние курсовой политики на экономику России

Effect of exchange rate policy on the Russia economy

Аннотация

В статье рассмотрено влияние иностранных валют на российский рубль, последствия этого влияния. Также выделены основные пути курсовой политики России для стабилизации экономики.

Abstract

The article considers the impact of foreign currency to the Russian ruble, the consequences of this influence. Also highlighted are the main ways of Russia exchange rate policy to stabilize the economy.

Ключевые слова: валюта, курс, рубль, доллар, евро, санкции, инфляция, Центральный Банк РФ, валютные вливания, ключевая ставка, ставка рефинансирования, формы валютной политики, плавающий валютный курс, свободное курсообразование, валютные интервенции, волатильность.

Keywords: currency, exchange rate, ruble, dollar, euro, sanctions, inflation, the Central Bank of the Russian Federation, currency infusion, the key rate, the refinancing rate, the forms of monetary policy, floating exchange rate, a free rate fixing, currency intervention, volatility.

В современном мире все страны связаны между собой, так как являются участниками мирового хозяйства. Тесные экономические, политические и культурные связи, существующие между Россией и другими странами приводят к зависимости курса российского рубля от таких мировых валют как доллар и евро. Изменение курса этих валют приводит к ощутимым экономическим последствиям для нашей страны. В настоящее время экономика России претерпела значительное ослабление национальной валюты. Россия относится к числу тех стран, которые имеют большое количество золотовалютных резервов в долларах США, а, следовательно, рубль очень остро реагирует на

изменения в мировой экономике и на сырьевом рынке, так как сильно зависим от цен на нефть[1].

Те события, которые начали происходить в мире в 2014 году не могли не отразиться на нашей стране. А именно, экономические санкции против России, введенные США и странами Евросоюза; резкое понижение мировых цен на нефть; значительный отток капитала; необходимость выплат по корпоративным внешним долгам; напряженная ситуация на Украине, а также присоединение полуострова Крыма к территории России. Все эти факторы, привели к понижению рубля по отношению к иностранным валютам.

Основными последствиями понижения курса российского рубля является его уменьшение покупательской способности. Происходит рост цен на продукцию на внутреннем рынке, что приводит в повышению инфляции. Таким образом, национальная валюта остро нуждается в укреплении и регулировании со стороны государства.

Несмотря на санкции, Россия старается поддерживать торговые отношения со странами Евросоюза. ЕС - ведущий торговый партнер РФ. Россия импортирует промышленные и продовольственные товары, является основным экспортером сырья и энергоносителей в Европу.

Но влияние изменения курса евро на стоимость российского экспорта незначительно. Потому что, в структуре экспорта РФ преобладают сырьевые товары, которые традиционно котируются на мировых рынках в долларах США[2].

Также важную роль в укреплении рубля играет Центральный Банк РФ. ЦБ РФ может поддерживать и укреплять курс национальной валюты путем валютных вливаний или повышения ключевой ставки. Но это временные меры, ведь в первом случае страна теряет свои валютные резервы, а во втором - страдает бизнес, ведь брать кредиты у государства становится невыгодно. На практике используются 2 основные формы валютной политики:

-дисконтная использование учетной ставки процента для регулирования движения инвестиций, а также для корректировки курса валют;

- девизная - применение валютных интервенций (прямое вмешательство Банка России в функционирование валютного рынка путем купли-продажи валюты).

С 2014 года ЦБ был вынужден проводить огромные интервенции, чтобы поддержать национальную валюту, но это не помогало удержать рубль от падения. В 2015 году планировалось перейти к плавающему валютному курсу и было принято решение не проводить интервенции внутри валютного коридора.

---

[1] Всяких Ю.В.Влияние валютных курсов на экономику России // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. 2015. №4.

[2] Стариков Н.В. Национализация рубля - путь к свободе России. -СПб. - 2012. - с.26.

Такое «самоустранение» Банка России от регулирования курса рубля связано с планируемым переходом к режиму свободного курсообразования. По планам Банка России динамика курса будет определяться рыночными факторами, а плавающий курс станет своеобразным стабилизатором экономики. При этом не ожидается, что переход к плавающему валютному курсу значительно увеличит волатильность курса рубля, благодаря достигнутой в предыдущие годы высокой степени гибкости курсообразования. ЦБ оставляет себе возможность для проведения валютных интервенций, но только в случае возникновения угрозы для финансовой стабильности страны.

Также Банк России регулировал ключевую ставку. В 2014 году она была повышена до 17% годовых, но 11 сентября 2015 года Совет директоров Банка России принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 11% годовых. Таким образом, ЦБ хотел повлиять на курс рубля, делая рублевую ликвидность более дорогой. Это может помочь национальной валюте, но лишь в краткосрочном периоде. Помимо этого с 2016 года к ключевой ставке приравнивается и ставка рефинансирования ЦБ, то есть она возрастет с 8,25% до 11%. Это решение обернется, прежде всего, более строгими санкциями за просроченные в бюджет платежи. Ведь размер пеней при несвоевременной уплате налогов и сборов напрямую зависит от действующей ставки рефинансирования. Для защиты национальной экономики от чрезмерных рисков Банк России мог бы активнее использовать косвенные инструменты регулирования валютного курса. Как показывает опыт центральных банков других стран с формирующимся рынком, можно применять, например, нормативы инвалютной ликвидности; обязательного резервирования, различные по срочности, объему и валюте номинала; открытой валютной позиции и т.д.[1] Что касается прогнозов курсовой политики России и, в частности, изменения курса рубля, то существует множество различных мнений экспертов.

Например, первый заместитель председателя комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Михаил Емельянов считает: "Главная ошибка Правительства и ЦБ в том, что они продолжают ту же политику, которая была в "тучные годы", основанную на нефтяном богатстве. Никакие изменения в политику вносить они не хотят. И это уже политическая проблема. Должна быть изменена бюджетная политика, должна быть изменена денежно-кредитная политика ЦБ". По его мнению, "необходимо реагировать изменением денежной кредитной политики и бюджетной политики, необходимо переходить к стимулированию потребительского спроса, компенсации населению потерь от девальва-

[1] Андрюшин С. Курсовая политика центральных банков стран с формирующимся рынком // Вопросы экономики. 2012. №12. с. 6-8.

ции, к увеличению денежной массы". Он также считает нужным ввести валютный контроль, другие меры валютного регулирования и стимулировать развитие реального сектора экономики.

Другое мнение у российского экономиста Константина Сонина: "То, что происходит с курсом рубля, определяется санкциями, которые стали результатом внешней политики государства, и падением цен на нефть. Ни один из этих факторов не находится под контролем ЦБ и вообще денежных властей. ЦБ почти ничего не может сделать, когда не меняются эти факторы."

Таким образом, можно бесконечно долго строить прогнозы и гадать что же на самом деле ждать в будущем от курсовой политики России и будет ли доллар США стоить более 100 рублей или начнет терять свои позиции, но все это может показать только время.

Полукаров И.Г., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Манасян С. М., к.э.н., доц.

Polukarov I.G., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Manasyan S.M., PhD in Economics, Associate Professor

Особенности управления оборотными активами предприятия в условиях кризиса

Features of current assets companies in crisis

Аннотация

В статье рассмотрены особенности управления оборотным капиталом в условиях кризиса. Даны рекомендации по выбору оптимальной стратегии управления оборотными активами. Рассмотрена возможность использования факторинга и увеличения доли ликвидных активов и чистого оборотного капитала.

Abstract

The article describes the features of working capital management during the crisis. The recommendations on the choice of the optimal current assets management strategy. The possibility of using factoring and increasing the share of liquid assets and net working capital.

Ключевые слова: оборотный каптал, кризис, факторинг.
Key words: working capital, crisis, factoring.

При стратегическом и тактическом управлении производственным оборотным капиталом необходимо обеспечить баланс между риском уменьшения ликвидности и эффективностью работы. Это требует решения следующих задач:

1. Обеспечение оптимальной структуры и рентабельности активов;

2. Сохранение платежеспособности и устранение угрозы банкротства.

При этом различные элементы оборотного капитала в разной степени воздействуют на прибыль. Высокий уровень производственно-материальных запасов означает значительный объем текущих расходов, а большой ассортимент готовой продукции способствует росту объемов реализации и доходов. Любое решение, связанное с изменением объема денежных средств, должно быть обосновано с точки зрения оптимальной структуры оборотного капитала и рентабельности конкретного вида активов.[1]

Уменьшение эффективности использования оборотного капитала, либо потерю ликвидности можно охарактеризовать следующими условиями:

1. Недостаток денежных средств (обеспечение текущей деятельности, непредвиденные расходы, эффективные вложения). Это увеличивает риск потери возможной прибыли, а также увеличивает вероятность невыполнения обязательств по контрактам.

2. Сокращение собственного кредитного потенциала, что чревато увеличением дебиторской задолженности. С одной стороны, рост дебиторской задолженности показывает рост ликвидности и потенциальных доходов. С другой стороны, предприятие может не вынести такого объема дебиторской задолженности, т.к. в действительности это означает отвлечение реальных денежных средств.

3. Недостаток или избыток производственных запасов для исполнения обязательств. Это влечет риск дополнительных издержек, либо риск остановки производства.

4. Лишний неликвидный оборотный капитал уменьшает доходы и увеличивает издержки хранения.

5. Неприемлемое сочетание источников заемного капитала, как краткосрочных, так и долгосрочных. Несмотря на то, что долгосрочные источники дороже, именно они обеспечивают при меньшем росте ликвидности большую эффективность. Это особенно важно в условиях кризиса. Зарубежный и российский опыт финансового ре-

[1] Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2010. 575-581 с.

инжиниринга и оптимизации денежных потоков обобщены в ряде монографий.[1]

Долгосрочный заемный капитал, применительно к стабильный экономике, является достаточно дорогим. Высокая его доля в общей сумме источников оборотного капитала влечет за собой серьезные расходы по его обслуживанию, что ведет к снижению прибыли.

Большой объем краткосрочных кредитов увеличивает риск потери ликвидности, большая доля долгосрочной кредиторской задолженности снижает рентабельность.

Существуют три основных политики формирования оборотного капитала в условиях кризиса:

1. «Сдерживающая», согласно которой объем оборотных средств минимален. Это наиболее рисковая политика, но она приносит наибольшую прибыль.

2. «Спокойная», которой характерен большой объем денежных средств, дебиторской задолженности и запасов. Здесь риск минимален и невысокий уровень прибыли.

3. «Умеренная» - это усредненный вариант первых двух политик.

В зависимости от доли оборотного капитала в составе активов, выделяют две стратегии управления оборотным капиталом.

1. Консервативная. Из особенностей данной стратегии можно отметить небольшой объем оборотных активов, высокий риск потери ликвидности, связанный с десинхронизацией платежей и поступлений. Данная стратегия подходит в условиях предсказуемого уровня продаж, что не соответствует условиям кризиса.

2. Агрессивная – характеризуется большим объемом оборотных активов и низкой оборачиваемостью. Обеспечивает хороший уровень ликвидности, но низкую рентабельность капитала.

Кроме того выделяют две стратегии управления краткосрочными пассивами в зависимости от их доли в общей массе всех пассивов.

1. Консервативная (маленькая доля краткосрочных пассивов)

2. Агрессивная – характеризуется превалированием краткосрочных пассивов

Эффективным примером сочетания является агрессивная стратегия управления текущими активами и пассивами. Эту ситуация представляет собой агрессивное комплексное оперативное управление. Сочетание консервативной стратегии управления текущими пассивами и агрессивной стратегии управления текущими активами можно назвать умеренным комплексным оперативным управление.[2]

---

[1] Радионов А. Р., Радионов Р. А. менеджмент. Нормирование и управление производственными запасами и оборотными средствами предприятия. Учебн. Пособие. М.: Экономика, 2013. 6 с.

[2] Самыкин А. Оценка денежных потоков компании. // Экономические стратегии, 2012. 8 с.

Важную роль в увеличении эффективности использования оборотного капитала в условиях кризиса имеет факторинг – взыскание денег с клиентов, должников и управление их долговыми обязательствами. Главным отличием факторинга от банковского кредита является то, что факторинг является практически безналоговым ресурсом воспроизводства оборотного капитала, который доступен большому сегменту средних и малых предприятий. Факторинг в условиях кризиса – сложный сервис, включающий в себя не только финансирование, но и риск-менеджмент, администрирование долгов, информационные услуги и страхование рисков.

В финансовой литературе присутствуют всевозможные критерии успешного воспроизводства оборотного капитала. Самым главным из них является минимизация текущей кредиторской задолженности. Данная политика снижает уменьшение ликвидности, но требует использования собственного капитала и долгосрочных источников для финансирования большей доли оборотных средств.

Минимизирование общих потерь финансирования достигается за счет приоритетного использования краткосрочной кредиторской задолженности как источника покрытия активов. Этот ресурс воспроизводства капитала наиболее дешевый, но при этом велика вероятность невыполнения обязательств.

В условиях кризиса процент привлеченных средств уменьшается, и возрастает доля собственных. Доля самофинансирования на данном этапе может достигнуть 90%. Однако при увеличении инфляции, которая снизит платежеспособность компании во время кризиса, взамен прогнозируемого увеличения уровня самофинансирования может возникнуть повышение уровня привлеченных денег, в случае если ставка рефинансирования будет ниже уровня инфляции.

Таким образом, тактика и стратегия управления воспроизводством собственного оборотного капитала в условиях кризиса должны гарантировать компромиссное решение между эффективностью работы и риском снижения ликвидности. В условиях кризиса с целью повышения эффективности воспроизводства оборотного капитала важную роль играет факторинг, который является беззалоговым источником его воспроизводства. Применение данного типа экономических услуг требует доработки гражданского, валютного и налогового законодательства. Важное значение имеет формирование альтернативной политики управления воспроизводством оборотного капитала в кризисных условиях.

Понарьина О.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», Липецкий филиал
Научный руководитель – Гудович Г.К., к.э.н., доц.

Ponarina O.V., undergraduate
Russia, Financial University under
the Government of the Russian Federation, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Gudovich G.K., PhD in Economics,
Associate Professor

Современные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (на примере металлургической промышленности)

Modern systems cost accounting and calculation of production costs (on the example of metal industry)

Аннотация

В статье рассматриваются особенности системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в металлургической промышленности и возможности ее совершенствования для получения информации управленческого характера.

Abstract

The article discusses the features of the system of cost accounting and calculation of cost of production in the steel industry and the possibility of improvement for management information.

Ключевые слова: затраты; себестоимость; учет затрат; калькулирование себестоимости; прямые затраты; косвенные затраты; совершенствование учета затрат.

Keywords: expenses; cost price; cost accounting; kalkulirovanie; direct costs; indirect costs; improving cost accounting.

Современная рыночная система хозяйствования существенно меняет традиционные основы формирования информации о затратах предприятия и требует разработки новых (современных) систем учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Важность рассматриваемой проблемы заключается в том, что существующие системы учета затрат и калькулирования себестоимости не в полной мере ориентированы на предоставление информации, которая способствует гибкому реагированию на изменения внешней среды. Методы управленческой отчетности, составления бюджетов, калькуляционного учета и управленческого анализа затрат, часто неоправданно усложнены, не служат целям управления, в то время как в

рамках современных управленческих систем, построенных на принципах экономного производства, требуются более современные и эффективные учетные концепции. Традиционная система управленческого учета затрат пока не способна эффективно решать стратегические задачи развития организации. Кроме того, она функционально ограничивает деятельность бухгалтеров-аналитиков только рамками производственной стадии и в большинстве случаев основывается на применении негибких норм.

В указанных условиях необходимой становится разработка интегрированной системы управленческого учета затрат, позволяющей комплексно формировать экономическую информацию для целей управления и решать стратегические задачи, поставленные как перед предприятием в целом, так и перед его конкретными структурными подразделениями[1]. Современные методы управления также требуют новых систем управленческого учета затрат на производство продукции и калькулирования себестоимости.

Проблемы совершенствования современных систем учета затрат, формирования методологии управленческого учета затрат как в целом, так и отдельных его элементов рассматривались в трудах Н.А. Басманова, П.С. Безруких, М.А Вахрушиной, Н.Д. Врублевского, К.М. Гарифуллина, Э.К. Гильде, Н.А. Ермаковой, В.А. Ерофеевой, А.П.Зудилина, В.Б. Ивашкевича, О.Д. Кавериной, Т.П. Карповой и др.

В данной статье рассмотрена существующая организация учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на предприятии металлургической промышленности и определены пути совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости на исследуемом предприятии.

Правильная организация учета затрат на производство продукции обеспечивает действенный контроль за эффективным использованием предприятием находящихся в его распоряжении основных производственных средств, запасов и других ресурсов. Себестоимость продукции (работ, услуг) является одним из важных обобщающих показателей деятельности предприятия, отражающих эффективность использования ресурсов, результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии, совершенствование организации труда, производства и управления.

Одной из главных задач управленческого учета является определение себестоимости производства единицы продукции (работ, услуг). В настоящее время определение понятия себестоимости нормативно не закреплено. Однако, согласно общепринятому определению, себестоимость продукции (работ, услуг) – это стоимостная оценка используе-

[1]Гудович Г.К. Организация учета и контроля расходов хозяйствующих субъектов: монография / Г.К. Гудович, Е.А. Кореняко. – Липецк: ЛЭГИ, 2005. – 152 с.

мых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию продукции[1].

Совокупность приемов и способов документирования и отражения производственных затрат, которые обеспечивают исчисление фактической себестоимости продукции, находят свое отражение в методах учета затрат и калькулирования себестоимости.

Основная цель, которую должна преследовать организация при выборе метода учета затрат, состоит в необходимости обеспечения возможности группировки затрат по отдельным объектам учета и текущего контроля за затратами.

В ходе проведенного исследования были изучены особенности организации системы учета затрат на производство продукции, на примере ООО ЛПК «Новолит», относящегося к предприятиям металлургической промышленности, основной деятельностью которого является производство чугунных отливок различного сечения. Предприятие также занимается производством строительных металлических изделий, предоставляет услуги по ковке, прессованию, объемной и листовой штамповке и профилированию листового металла.

Учет прямых затрат ведется с использованием счета 20 «Основное производство» и счета 23 «Вспомогательное производство». Косвенные расходы, то есть расходы, которые нельзя быстро и экономично отнести к конкретному носителю затрат отражают на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Общая сумма общехозяйственных расходов списывается на основное и вспомогательное производство в зависимости от вида производства (продукции, услуг, работ).

Данное предприятие металлургической промышленности ведет расчет (калькулирование) полной себестоимости продукции методом расширенной аналитики учета затрат с использованием прямых и косвенных затрат.

При применении расширенной аналитики для оценки материально производственных запасов, которые в последующем списываются на затраты, применяется учетная (предварительная) цена. В момент поступления материалы оцениваются по «условной» цене – учетной цене, а при получении всех документов, подтверждающих фактические затраты, рассчитываются отклонения учетной цены от фактической себестоимости.

В основу калькуляции фактической себестоимости готового изделия кладется заранее составленная калькуляция нормативной себестоимости продукции исходя из действующих норм расхода сырья, материалов, трудовых и иных затрат.

[1] Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега-Л, 2010. – 357 с

Целью калькулирования себестоимости продукции на предприятии является не просто отражение данных о фактических затратах в финансовой отчетности, а еще и принятие управленческих решений. В этом случае к задачам производственного учета добавляется расчет оптимальной себестоимости, которая в условиях работы на рынке могла бы обеспечить предприятию определенный доход. Исходя из рассчитанного уровня себестоимости, необходимо организовать производство таким образом, чтобы обеспечить ее приемлемый уровень и возможность постоянного снижения.

В ходе анализа было установлено, что используемая в ООО ЛПК «Новолит» система учета затрат на производство не позволяет максимально эффективно сформировать информацию управленческого характера, так как непосредственно на счетах учета не формируется информация о группировках затрат.

В связи с этим можно предложить внедрение 30-х счетов с делением затрат по их экономическим элементам. В течение отчетного периода затраты по элементам должны накапливаться на предложенных счетах 30, 31, 32, 33, 34, которые закрываются в конце отчетного периода на счет 37 «Затраты по элементам». Собранные по дебету 37 счета затраты в конце месяца необходимо относить на счета калькуляционных статей: 20, 23.

В продолжение учета затрат на производство предлагается совершенствовать учет собранных затрат на 20 счете с выделением субсчетов аналитического учета затрат по калькуляционным статьям.

Таким образом, в момент отнесения затрат на счета управленческого учета появляется аналитическая информация, позволяющая принимать корректирующие решения.

Также для совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости в ООО ЛПК «Новолит» можно предложить внедрить систему «директ-кост», которая, прежде всего, позволяет оперативно изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами и доходом. Данный метод основан на классификации затрат на переменные и постоянные, а также включает в себя учет и анализ затрат по их видам, местам возникновения и носителям, а также учет финансовых результатов деятельности и принятие оперативных управленческих решений.

Правильно принятое управленческое решении в выборе системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции ведет к достижению самой главной цели в работе предприятия – к максимизации прибыли.

Прудникова С.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», Липецкий филиал
Научный руководитель – Гудович Г.К., к.э.н., доц.

Prudnikova S.A., undergraduate
Russia, Financial University under
the Government of the Russian Federation, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Gudovich G.K., PhD in Economics,
Associate Professor

ФИНАНСОВЫЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

FINANCIAL AND MANAGERIAL ACCOUNTING AS INFORMATION BASE FOR STRATEGIC ANALYSIS

Аннотация

В статье рассматривается роль финансового и управленческого учета и отчетности как важнейших элементов в информационном обеспечении стратегического анализа.

Abstract

The article examines the role of financial and managerial accounting and reporting as essential elements of information for strategic analysis.

Ключевые слова: стратегический анализ, финансовый учет, бухгалтерский учет и отчетность, управленческий учет.

Keywords: strategic analysis, financial accounting, accounting and reporting, management accounting.

В современных условиях неопределенности внешней среды и высокой рыночной конкуренции ведущая роль в информационном обеспечении стратегического анализа принадлежит финансовому и управленческому учету, которые создают базовую платформу для разработки и реализации деловой стратегии организации, а используемые инструменты учета включаются в процесс стратегического управления.

В системе экономической информации стратегического анализа финансовый учет выступает как основной источник синтезированной обобщенной информации системы текущего и перспективного планирования.

Аналитическую базу для понимания процессов систематизации, накопления и отражения информации предоставляют данные первичной документации, сводных регистров и отчетности бухгалтерского учета. Эта информация является определяющей в изучении системы учета, функционирование которой должно соответствовать

стратегической направленности организации. Выбор методов и способов ведения учета должны рассматриваться с точки зрения их влияния на эффективность в достижении целей организации, на выбор оптимальной бизнес-модели.

Наиболее значимой составляющей финансовой отчетности является бухгалтерская отчетность - важнейший источник информации для стратегического анализа. В соответствии с действующими нормативными документами в состав бухгалтерской отчетности включаются: Бухгалтерский баланс; Отчет о финансовых результатах; Отчет об изменениях капитала; Отчет о движении денежных средств; Приложение к бухгалтерскому балансу; Отчет о целевом использовании полученных средств; пояснительная записка; итоговая часть аудиторского заключения.[1]

Наиболее информативной основой для анализа и оценки финансового состояния компании является бухгалтерский баланс. Отчет о прибылях и убытках - существенный источник информации для анализа результатов и оценки эффективности деятельности организации. Остальная отчетность расширяет и детализирует показатели бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, формирует более точные прогнозы на будущие периоды.

По данным баланса устанавливаются и оцениваются следующие важнейшие индикаторы финансового состояния организации: состав, структура и динамика показателей актива и пассива баланса; наличие собственного оборотного капитала; величина чистых активов организации; коэффициенты финансовой устойчивости; коэффициенты платежеспособности и ликвидности и т.д.

Для стратегического анализа структуры баланса используются показатели постоянных и текущих активов в валюте баланса, подвергается рассмотрению их структура. Подобным образом анализируются пассивы баланса. Активы предоставляют информацию об экономических ресурсах и возможностях организации по осуществлению будущих расходов. В пассиве баланса отражаются обязательства предприятия по кредитам, займам и кредиторской задолженности, источники собственных средств. Следовательно, пассивы отражают объём средств, полученных организацией, а активы – как эти ресурсы были использованы. На основании данных рассредоточения ресурсов текущих активов, представляющих собой структуру оборотных средств, можно проследить какая доля активов финансируется за счет собственных средств и долгосрочных кредитов, а какая за счет заемных, в том числе и банковских кредитов. Наличие собственных оборотных средств, определяемых как разница между оборотными активами предприятия и краткосрочными обязательствами, свидетель-

[1]Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной. - 2-е изд. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 431 с.

ствует о платежеспособности и финансовых возможностях по наращиванию организации и расширении инвестиционного капитала.

Показателем проблем со сбытом продукции может быть значительное количество готовой продукции на складе. Систематический контроль за этим показателем, а также расчёт отношения объёма изготовленного продукта к объёму реализуемого продукта или выделение доли готовой продукции в числе оборотных средств, позволяет сделать выводы об истинных причинах затоваренности складов, будь то отсутствие спроса или отсутствие эффективности в работе маркетинговых служб.

Анализ трансформации капитала определяет соотношение показателей чистого и собственного капитала хозяйствующего субъекта, где увеличение последнего свидетельствует о повышении его финансовой устойчивости. Увеличение накопленного капитала говорит о росте стоимости бизнеса, его высококонкурентных лидерских позициях, а его сокращение - об убыточности деятельности организации.

Финансовую устойчивость организации с позиций долгосрочной перспективы принято оценивать достаточно большим количеством коэффициентов :коэффициентом автономии (финансовой независимости), коэффициентом финансовой активности (плечо финансового рычага, финансовый леверидж), коэффициентом соотношения дебиторской и кредиторской задолженности и другими[1]. Значение этих коэффициентов представляет полноценную информацию для определения высокого удельного веса собственного капитала, характеризующего надежность финансовых позиций организации, зависимость от внешних инвесторов, свободные оборотные средства, высокий показатель которых свидетельствует о высоком уровне развития организации, состоянии дебиторской и кредиторской задолженности.

Данные бухгалтерского баланса не только формируют представление о финансовом положении предприятия, но и выявляют динамику, тенденции перспективные стороны развития финансовой ситуации. Важнейшей результирующей характеристикой финансовой стабильности организации может стать высокий уровень платежеспособности, показателя, спрогнозированного по данным бухгалтерской отчетности. Состояние платежеспособности определяется показателем ликвидности бухгалтерского баланса. Ликвидность бухгалтерского баланса определяется, как возможность реализовывать активы и безотлагательно погашать финансовые задолженности.

В отчете о финансовых результатах обобщается информация о финансовых результатах хозяйственной деятельности организации за отчетный период, являющихся показателями оценки ее экономической эффективности.

---

[1]Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной. - 2-е изд. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 431 с.

Эффективность деятельности предприятия оценивается показателями рентабельности активов и продаж. Анализ и динамика этих показателей представляют наиболее содержательную сторону оценки и детализации оценки производственных резервов, продуктивности продаж, величины существующих затрат.

Отраслевые инструкции по планированию, учету затрат и калькулированию себестоимости продукции, утвержденные во времена плановой экономики, в настоящее время устарели, а работа над новыми методическими указаниями продолжается. Прежде всего, речь идет о методах учета, предполагающих наличие и применение норм расхода материальных и трудовых ресурсов, нормативов использования оборудования, смет накладных расходов, организацию учета отклонений фактических расходов от норм и нормативов. Отечественный финансовый и управленческий учет находится еще в стадии становления. Полностью не налажен законодательный механизм выбора методов учета затрат, калькулирования себестоимости, разработки и внедрения форм управленческой отчетности в различных отраслях экономики[1]. В такой ситуации предприятиям потребовалось изменить традиционный подход к управленческому учету. Стало необходимым накопленный опыт в планировании, анализе и контроле затрат в относительно стабильной среде бизнеса использовать для достижения целей и реализации стратегий организации в условиях быстро и непредсказуемо изменяющейся среды[2]. Задачей стратегического анализа в сложившейся ситуации является получение информации об особенностях учетной политики предприятия, исследовании общей системы учета затрат, их структуры, методах исчисления себестоимости продукции с целью выявления наименее оправданных стратегических позиций.

Учетная политика организации определяется, исходя из направленности деятельности организации, структуры отрасли, особенностей функционирования. Управленческий учет не подвергается строгой документальной и отчетной регламентации в отличие от бухгалтерского учета. Поэтому аккумулирование и анализ информации для целей внутреннего учета, контроля и управления осуществляется в соответствии с целевой направленностью всей управленческой системы. Понимание особенностей выявления этой информации, ее измерения, сбора и интерпретации, представляет особую ценность в разрезе аналитико-стратегического подхода.

Особую информационную важность для стратегического анализа представляет внутренняя управленческая отчетность, которая харак-

[1]Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: Учебное пособие / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, И.В. Кобищан - М.: ИНФРА-М, 2010. - 304 с.
[2]Жужгина И.А.,Фомченкова Л.В. Место и роль системы учета затрат в стратегическом управлении организацией/ Жужгина И.А.,Фомченкова Л.В.// Менеджмент в России и за рубежом.-2000.-№3. С 2.

теризует результаты финансово-хозяйственной деятельности, экономические условия функционирования, как отдельных сегментов (центров ответственности), так и предприятия в целом за определенный период времени. Управленческая отчетность, как итоговый продукт работы управленческого учета, отличается высокой степенью детализации деятельности центров ответственности и предприятия в целом, систематизации данных о поставщиках, дебиторской и кредиторской задолженностях, потребностях в материалах, покупателях, запасах готовой продукции, незавершённого производства, сводках продаж[1].

Особый интерес в анализе управленческого учета представляют методы, используемые для калькуляции себестоимости продукта и учетно-организационные процедуры определения затрат. Выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости единицы продукции зависит от многих факторов и определяется организацией самостоятельно.В какой мере функционирующая методология обеспечивает оперативный контроль над текущими затратами, насколько качественно определяет политику ценообразования, как регулирует вопросы выбора и планирования ассортиментной линейки продукции, в какой степени полноценно удовлетворяет потребностям для принятия управленческо - взвешенных решений, эти и ряд других вопросов определяют круг задач для стратегического анализа.

Повышенный интерес для анализа могут представлять данные об издержках, являющихся предметом изучения управленческого учета. Информация об этих показателях используются для реализации устойчивого конкурентного преимущества. Фирмы, использующие стратегию лидерства по издержкам и сфокусированную стратегию низких издержек, добиваются успеха в конкурентной борьбе за счет снижения затрат по всей стоимостной цепочке. В условиях ценовой конкуренции эти стратегии наиболее успешны.

Данные финансового учета и отчетности, а также исследование направления учетной политики организации, изучение специализированной отчетности управленческого учета, предоставляют широкий спектр возможностей для детализированного аналитического изучения. В статье рассмотрен комплексный подход стратегического анализа деятельности предприятия в высококонкурентной экономической среде с использованием инструментария финансового и управленческого учета.

[1]Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: Учебное пособие / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, И.В. Кобищан - М.: ИНФРА-М, 2010. - 304 с.

Путилина Н.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Филатова И.И., к.э.н., доц.

Putilina N.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Filatova I.I., PhD in Economics,
Associate Professor

Проблемы изменения налоговой нагрузки в Российской Федерации

The problem of changes in the tax burden in the Russian Federation

Аннотация

В статье на основе анализа Основных направлений налоговой политики на 2014-2017 гг. рассматривается уровень налоговой нагрузки РФ с учетом разницы между налогообложением нефтегазового сектора экономики и налогообложением остальных отраслей экономики.

Abstract

In the article on the basis of the analysis of the Main directions of tax policy for 2014-2017 g considers the tax burden of the Russian Federation taking into account the difference between the taxation of the oil and gas sector and taxation of other sectors of the economy.

Ключевые слова: налоговое бремя, налоговая нагрузка, налоговая политика, повышение акцизов, налогообложение нефтегазового сектора экономики России.
Keywords: tax burden, tax burden, tax policy, increase of excise and taxation of the oil and gas sector of the Russian economy.

Уровень налоговой нагрузки на экономику страны является важнейшим индикатором состояния ее экономики, перспектив ее развития. От величины данного показателя во многом зависит прозрачность экономики, поскольку чрезмерная его величина приводит к уходу части экономики в теневой сектор. Эффективное использование данного инструмента налоговой политики позволяет повысить темпы экономического роста, создать благоприятный налоговый и инвестиционный климат в стране. Не менее важным показателем, чем величина налоговой нагрузки, является структура данного показателя. При его анализе целесообразно уделять внимание таким вопросам, как равномерное распределение налогового бремени или повышенное налогообложение отдельных отраслей, превалирование прямого или косвенного налогообложения. В настоящее время экономика РФ оказалась в

состоянии серьезного экономического кризиса, характеризующегося существенной продолжительностью. Экономический кризис усугубляется тяжелой международной ситуацией, спровоцировавшей введение экономических санкций в отношении РФ. В результате совокупного воздействия этих двух факторов повышается роль налоговой политики как важнейшего регулятора развития экономики страны. Налоговая политика страны на среднесрочную перспективу должна формироваться с учетом сложившегося уровня налогового бремени.

Налоговая политика является динамичным инструментом государственного регулирования экономической и социальной ситуации в стране. Одним из важнейших методов реализации регулирующей функции налогов является изменение налоговой нагрузки на налогоплательщиков. Уровень налоговой нагрузки, а также ее структура оказывают влияние на расширение производства либо снижение его темпов, на создание благоприятного инвестиционного и налогового климата, на уровень инвестирования капитала в реальный сектор экономики. В то же время необоснованно низкий уровень налоговой нагрузки на макроуровне не позволит обеспечить необходимыми финансовыми ресурсами бюджеты всех уровней системы страны.

Наполняемость консолидированного бюджета РФ, напрямую зависит от доходов от экспорта углеводородного сырья.В связи с этим необходимо разделять налоговые доходы на основании зависимости или устойчивости их от внешнеторговой ценовой конъюнктуры. Таким образом, конъюнктурная и структурная составляющие налоговой нагрузки будут разделены.

Структурная компонента налоговой нагрузки нивелирует колебания мировых цен на экспортируемые национальной экономикой углеводороды и характеризует их уровень нагрузки на экономику в целом, за исключением нефтегазового сектора. В то время как конъюнктура, составляющая будет отражать, в первую очередь, колебание цен на мировых сырьевых рынках.

На сайте Министерства финансов приведены данные свидетельствующие о том, что налоговая нагрузка за период 2007-2014 гг. снизилась в целом с 36,5% до 34,42%, но осталась неизменной тенденция зависимости объема налоговых доходов бюджета от добычи и экспорта нефти и газа. За счет доходов от обложения добычи и экспорта углеводородного сырья формируется 1/3 часть консолидированного бюджета РФ. Зависимость консолидированного бюджета РФ от нефтегазовых доходов в условиях кризиса продолжает усиливаться. Например, в 2007 году доходы, связанные с обложением нефти и газа, составляли 9,27% от ВВП, а в 2014 году показатель составляет 11,11%.[1]

[1] Основные направления налоговой политики РФ на 2015 г. и плановый период 2016-2017 гг.

Попытки усовершенствовать экономику и снизить ее зависимость от сырьевого сектора, остаются негативными. Имеется тенденции к росту доли нефтегазовых доходов в консолидированном бюджете страны.

Если рассмотреть другие составляющие налоговой нагрузки, то можно отметить, что практически неизменными остаются показатели нагрузки по налогу на доходы физических лиц и налогу на добавленную стоимость, таможенным пошлинам и страховым взносам во внебюджетные фонды.

По ряду налогов произошло снижение налоговой нагрузки. Налоговая нагрузка по налогу на прибыль снизилась с 6,53% ППВ в 2007 г. до 3,33% в 2014 г. Данное снижение объясняется такими факторами как, мировой финансово-экономический кризис, привел к сокращению налоговой базы по данному налогу; был принят ряд антикризисных мер, в том числе снижение ставки налога на прибыль с 24% до 20%. Но, так же наблюдается существенный рост по ряду налогов. Налоговые доходы, формируемые от акцизного налогообложения, за рассматриваемый период выросли практически в 1,5 раза- с 0,95%ВВП в 2007 году до 1,5% ВВП в 2014 году. Это связано с высоким темпом индексации акцизов на алкогольную и табачную продукцию. Целью этих мероприятий является не только реализации фискальной функции налогов, но и для сокращения потребления. В результате доходы, поступающие в бюджетную систему РФ, выросли в 5 раз: с 50,3 млрд. руб. в 2007 году до 318,8 млрд. руб. в 2014 году.

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговую нагрузку в Российской Федерации можно считать, как с учетом налоговых доходов бюджета от нефтегазового сектора, так и без их учета. Также можно констатировать, опираясь на данные с сайта Министерства финансов, что налоговая нагрузка в стране в целом за период 2007-2014 гг. снизилась на 2%-4%, причем налоговая нагрузка без учета налогообложения нефтегазового сектора снизилась более существенно- с 27,21% до 23,31%.

Сравним полученные результаты с налоговой нагрузкой на макроуровне в экономически развитых странах. Сравнивая со странами ОЭСР, то аналогичный уровень налоговой нагрузки имеют Великобритания-около 35%, Германия-36%-37%, Израиль- 32%-36%, Испания-32%-37%, Чехия-около 35%. Величина налоговой нагрузки в целом соответствует среднему значению по странам ОЭСР, которая колеблется в пределах 33,5%-35%, в рассматриваемый период.

Основываясь на данных Международного валютного фонда, можно провести сравнение российского уровня налоговой нагрузки с уровнем в странах БРИКС и Таможенного союза. Опираясь на имеющиеся данные МВФ, средняя налоговая нагрузка в рассматриваемый период в странах ЕАЭС, составляет Беларусь-43,03%, Казахстан-

21,74%, Киргизия-27,55%, Армения-22,02%. Страны БРИКС: Бразилия-37,11%, Индия-16,64%, Китай-26,2%, Южная Африка-28,46%. Таким образом, можно сделать вывод, что налоговая нагрузка России в среднем выше, чем в ЕАЭС, за исключением Беларуси и странах БРИКС, за исключением Бразилии.[1] Но необходимо обратить внимание на отличия реализуемых в странах моделей рыночной экономики. В Российской Федерации реализуется социально-ориентированная рыночная модель, предполагающая более высокий уровень социальной защиты, что предъявляет повышенные требования к уровню налоговой нагрузки на экономику.

На основе всего вышесказанного можно отметить, что налоговая нагрузка в Российской Федерации на текущий момент может оцениваться как средняя для экономически развитого государства, например, по меркам стран, входящих в ОЭСР. В то же время, если рассматривать этот показатель в контексте необходимости для национальной экономики осуществлять интенсивный экономический рост, то необходимо признать, что показатели налоговой нагрузки в России достаточно высоки. Это может являться сдерживающим фактором для развития экономики страны.

Положительным моментом является декларируемая руководством страны политика, направленная на стабилизацию налоговой системы и снижению налогового бремени. В частности, начиная с 2015 ода, предоставлена возможность предоставлять вновь регистрируемым малым предприятиям налоговые каникулы. Аналогичные меры предусматриваются для ТОРов - территорий опережающего развития. Помимо этого, в стране введен мораторий на повышение налоговой нагрузки на среднесрочную перспективу. Как ожидается, применяемые меры позволят оживить экономику страны, с меньшими потерями перенести экономический кризис и создать благоприятный инвестиционный и налоговый климат на территории страны.

[1]http://www.ereport.ru/articles/organiz/imf.htm

Ряжских Л.Ю., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Каширина М.Л., к.э.н., доц.

Ryazhskikh L.Yu., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Kashirina M.L., PhD in Economics,
Associate Professor

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ ОРГАНИЗАЦИЙ С УЧЕТОМ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ, РЕГИОНАЛЬНЫХ И ПРОЧИХ ОСОБЕННОСТЕЙ

STRATEGIC PLANNING IN DIFFERENT TYPES ORGANIZATIONS TAKING INTO ACCOUNT ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS, REGIONAL AND OTHER FEATURES

Аннотация

В статье рассмотрено стратегическое планирование как одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения.

Annotation

The article deals with strategic planning as one of the control functions, which is the process of selecting the organization's goals and ways to achieve them.

Ключевые слова: стратегическое планирование, организационно-правовые формы, региональные особенности, общество с ограниченной ответственностью, непубличные общества.

Key words: strategic planning, organizational and legal forms, regional characteristics, Limited Liability Company, non-public company.

Стратегическое планирование - это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование – разработка и реализация действий, ведущих к долгосрочному превышению уровня результативности деятельности фирмы над уровнем конкурентов, а это означает необходимость учета множества факторов – от организационно-правовой формы предприятия до особенностей отрасли, региона, в котором действует фирма, и влияния конкурентов на рыночную ситуацию. Стратегический план придает фирме определенность, индивидуальность, которые позволяют ей привлекать определенные типы работников и помогают продавать изделия или услуги.

Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управ-

ленческих решений. Поэтому, большинство предприятий и организаций ориентированы на выработку стратегических планов развития. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления организацией. Крупные российские и зарубежные фирмы, такие, как «ЛУКОЙЛ», «BASF», «Toyota», «General Motors», регулярно разрабатывают стратегические планы[1]. Стратегическое планирование осуществляют учреждения, выполняющие функции государственного управления, а также образовательные и медицинские учреждения. Несмотря на общие заложенные принципы в методологии стратегического планирования, наблюдаются значительные различия в стратегических планах предприятий и учреждений в зависимости от различий организационно-правовых форм, региональных и прочих особенностей.

Различия обусловлены следующими факторами:

- решением проблем, которые непосредственно связаны со стратегическими целями, ориентированы на будущее, затрагивают неконтролируемые факторы – соответственно данные факторы для каждого региона различны;
- подготовкой и выбором альтернатив развития организации – здесь большое значение имеет организационно-правовая форма;
- формулированием целей и задач долгосрочного развития и разработкой плана мероприятий по их достижению;
- подготовкой комплексных решений, связанных с внешней и внутренней средой организации (региональный аспект);
- установлением баланса интересов участников деятельности организации (организационно-правовой аспект);
- масштабом операционной деятельности организации[2].

Если речь идет о предприятиях в форме обществ с ограниченной ответственностью, непубличных обществ, то, за исключением отдельных сфер деятельности (например, банковской, страховой), такие компании не обязаны раскрывать результаты своей деятельности и публиковать их в общем доступе. В таком случае стратегическое планирование можно охарактеризовать как более закрытое, направленное на достижение целей собственников, приоритет в получении прибыли, в то время как публичные компании большее внимание уделяют развитию социальных аспектов своей деятельности, формированию имиджа, так как это важно для привлечения инвестиций. Таким образом, особенности организационно-правовой формы могут повлиять на содержание разделов стратегического плана – публичные акционерные общества редко сосредотачиваются на одном лишь достижении прибыли и захвате рынка.

---

[1] Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия: Учебное пособие для вузов. М., 2015. С.18.

[2] Коложвари Ю.Б. Стратегическое планирование деятельности корпорации: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. Иркутск, 2012. С.94.

Своими особенностями обладает организация стратегического планирования в компаниях с государственным участием, а также в государственных, муниципальных предприятиях.

Стратегические документы государственно-корпоративного сектора (компании с государственным участием, госкорпорации и госкомпании, ФГУП) в основной массе не разработаны. Имеющиеся стратегические документы слабым образом встроены в общую систему государственного стратегического планирования (если в текущей ситуации данный термин пригоден к использованию). При этом следует отметить наличие на государственном уровне документов, позволяющих реализовать единое стратегическое планирование – ежегодно готовится долгосрочный прогноз социально-экономического развития до 2030 года, сценарные условия на среднесрочную перспективу актуализируются 2-3 раза в год, в январе 2014 года утвержден долгосрочный прогноз научно-технологического развития РФ до 2030 года. Государством предпринимались и предпринимаются разной степени системности попытки упорядочения стратегического планирования как на уровне органов государственной власти, так и на корпоративном уровне компаний с государственным участием.

Особую роль в координации стратегического планирования занимают Министерство экономического развития и Росимущество. С начала 2000-х годов разработаны и в разной степени реализованы несколько инициатив в области стратегического планирования на государственном и государственно-корпоративном уровне, во многом определивших ситуацию со стратегиями развития компаний с государственным участием.

Следует выделить общие черты стратегического планирования для государственных, муниципальных предприятий и компаний с государственным участием:

- ориентированность на формальное исполнение указаний верхнего уровня. Стратегии таких компаний насыщены ссылками на государственные стратегические документы верхнего уровня, Распоряжения Правительства и Указы Президента РФ. При этом, следует отметить, что наличие в документе ссылок не означает отражения в нем всех сущностных моментов из стратегий;

- отражение роли стратегии как интеграционного документа, объединяющего несколько областей деятельности компании. Примером этого является Программа стратегического развития ОАО «АК «Транснефть» на период до 2020 года[1], являющаяся почти прямой суммой Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020 года, Комплексной программы диагностики, технического перевооруже-

[1] Программа стратегического развития «Транснефть» на период до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа http://pandia.ru/text/78/191/22551.php. (дата обращения 20.01.2016).

ния, реконструкции и капитального ремонта на период до 2017 года, Программы инновационного развития компании на период до 2017 года и Программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2015 года;

- указание средств федерального, регионального бюджета и государственных фондов как возможных источников финансирования изложенных инициатив. При этом, данная ситуация характерна для всех компаний не зависимо от их финансового состояния и региональных особенностей.

Влияние региональных особенностей на стратегическое планирование в организации рассматривается как правило в неотъемлемой связи с отраслью деятельности компании. Влияние региональных особенностей на стратегическое планирование обусловлено следующими факторами: темпы роста отрасли в регионе; динамика развития рынка региона и его насыщенность; уровень безработицы в регионе; инвестиционная и налоговая политика региональных властей; политика в области заработной платы и цен; экономическая ситуация в регионе; уровень доходов населения; темпы роста экономики страны и отрасли; демографическая ситуация в регионе; половозрастная структура населения; культурная среда и моральные ценности, религия; уровень образования[1].

Стратегическое планирование сильно зависит от того, является ли предприятие градообразующим, зависит ли от него социальная жизнь тех групп населения региона, которые прямо либо косвенно связаны с деятельностью предприятия.

Таким образом, на выработку стратегии компании оказывает влияние множество различных факторов. Возникновение этих факторов и их влияние на стратегическое планирование зачастую зависят от ситуации, складывающейся в конкретном регионе деятельности, поэтому даже в рамках одной отрасли стратегии конкурирующих компаний различны. С оценки всей совокупности внешних и внутренних факторов и начинается разработка стратегии. Все организации существуют и действуют в обществе. Стратегическая деятельность компании ограничивается законами, государством, этикой, общественными нормами и мнением. На компанию оказывают давление различные заинтересованные группы, СМИ, боязнь нежелательных последствий или негативного общественного мнения. Сегодня эти факторы играют одну из первостепенных ролей при выборе стратегии компании, особенно если речь идет о публичных организационно-правовых формах. Стратегия такой организации должна соответствовать социальным требованиям, социально адаптироваться. Это означает видение бизнеса в границах, определенных нормами этики и интересами общества, и отказ от дей-

[1] Магданов П.В. Стратегическая логика // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». Выпуск 3 (6). Пермь: Пермский государственный университет. 2014. С. 84.

ствий, им противоречащих; реагирование на социальные приоритеты и запросы общества; наличие у компании активной гражданской позиции. В свою очередь чем меньше масштаб компании и чем более закрытой является выбранная организационно-правовая форма, тем меньше предприятие может учитывать данные социальные факторы при проведении стратегического планирования.

Сулохина Т.И., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н.. доц.

Sulohina T.I., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Milovanov E.A., PhD in Economics, Associate Professor

Анализ регионального рынка строительных материалов и особенности формирования его ценовой политики

Regional analysis of building materials and features of formation of its price policy

Аннотация

В статье дан анализ рынка строительных материалов на примере нескольких предприятий г. Липецк, рассмотрены особенности формирования ценовой политики в современных условиях.

Abstract

The article provides analysis of the market of building materials on the example of several enterprises in Lipetsk, the features of the formation of the pricing policy in modern conditions.

Ключевые слова: ценообразование, ценовая политика, калькулирование, ценовая стратегия.
Keywords: pricing, pricing, costing, pricing strategy.

Строительство – это длинный, сложный требующий особого внимания процесс. Не одно строительство, будь то стройка любого здания, сооружения, жилого дома, отделка офиса или любого другого помещения, невозможно начать без использования строительных материалов. Стройматериалы есть составляющая строительства. Можно

с уверенностью сказать — в нынешнее время рынок строительно-отделочных материалов настолько широк и разнообразен, что просто невозможно не найти подходящий товар.

Рынок по реализации строительных материалов на примере города Липецка можно условно разделить на несколько сегментов:

1. Огромные гипермаркеты, где есть все, что нужно, можно посмотреть, выбрать и купить по розничным ценам («Аршин», «Метрика», «ДоброСтрой»);

2. Оптовые предприятия, дилеры известных отечественных и мировых производителей, таких как - Kreisel, Polimin, Caparol, Knauf, Satyn, Ceresit и др., которые также самостоятельно производят реализуемую продукцию («Стройцентр Липецк», «Термострой», Черноземстрой, «Отделка», Торговый дом «СтальСоюз»)

3. Специализированные строительные рынки.

В современных условиях рынок строительных материалов становится динамичным, в связи с этим постоянно растет количество и разнообразие строительных материалов. В оптовую и розничную реализацию постоянно поступают цемент, разнообразные стеновые материалы и строительные плиты, строительная керамика, кровельные и гидроизоляционные материалы, сборные железобетонные конструкции и железобетонные изделия, известняковые, гипсовые, теплоизоляционные материалы, нерудные строительные материалы, полимерные изделия и пористые заполнители.

Гипермаркет «ДоброСтрой» в городе Липецк характеризуется разнообразным ассортиментом, позволяет осуществить как бюджетный, так и эксклюзивный ремонт. Гибкая ценовая политика зависит от большого объема закупок. Ассортимент является конкурентоспособным, состоящим из лидирующих на рынке товаров как региональных, так и зарубежных производителей. Одним из центральных основополагающих элементов коммерческой деятельности является закупочная работа, приносящая успех при ее оптимизации.

При формировании ценовой политики фирмы по реализации строительных материалов необходимо: изучение рынка, анализ деятельности конкурентов, определение целевой аудитории, формирование системы сбыта. Для того, чтобы выделиться среди конкурентов, необходимо сформировать свое уникальное конкурентное преимущество. К основному преимуществу гипермаркета можно отнести огромные торговые площади, куда можно пойти за покупками всей семьей, ассортимент, популярный и узнаваемый среди разных слоев населения, а также выгодные условия для поставщиков, которые включают в себя действия по осуществлению высокого оборота продукции и устойчивого роста прибыли до промо-акций и совместных рекламных компаний, выпуск красочных каталогов продукции, доступных также в электронном виде на сайте гипермаркета.

Торговая компания «СтройЦентрЛипецк» специализируется на продаже лакокрасочных изделий известных марок, представлен широкий ассортимент красок, эмалей, необходимых для проведения внутренних и фасадных работ от российских и европейских производителей, сухих строительных смесей, антисептиков, теплоизоляций и утеплителя, гипсокартона, строительного клея. Компания осуществляет оптовые и розничные продажи. Имеется гибкая система скидок для закупок, осуществляемых организациями.

Торговый дом «СтальСоюз» выпускает и реализует широкий спектр продукции, используемой как в промышленном, так и в гражданском строительстве. Предлагается множество вариантов кровельных, стеновых, а также материалов для внутренней отделки помещений. Компания формирует разноплановую ценовую политику для оптовых клиентов, в которую входят осуществление доставок и оформление кредитов, выполнение заказов в максимально короткие сроки, индивидуальные схемы по работе с каждым оптовым предприятием.

Цены на основные строительные материалы нельзя назвать стабильными, например, цена на цемент в 2016 году поднимутся на 10-20%. По мнению многих экспертов 2016 году цены на строительные материалы в России возрастут в целом. Причиной этого является то, что из-за падения курса национальной валюты, выгоднее производить материалы на экспорт. Такая тенденция может привести к постепенному понижению предложения на национальном рынке, что обуславливает повышение стоимости.

Себестоимость строительства будет повышаться даже у тех, кто использует преимущественно отечественные материалы. Если материалы более рентабельно продавать за границей, то их стоимость на внутреннем рынке будет повышаться из-за снижения предложения.

Прогноз экспертов находит подтверждение по динамическим показателям на внешнем рынке торговли строительными материалами.

Таким образом средняя цена на стройматериалы в 2016 году может повысится до 25%. Это, в первую очередь, относится к каркасным и плиточным зданиям. Также возрастет стоимость на оцилиндрованную древесину, которую используют для постройки домов. До середины 2016 года рост может достигнуть 50%.

Другие эксперты отметили, что рост цен на кровельные материалы может достигнуть 10%.

Нельзя не учитывать, что весомую роль в ценообразовании играет сезонный фактор, а также объем: чем больше объем заказа, тем ниже его цена. Зимой выгоднее покупать, в этот период крупные заводы-изготовители снижают цены, они предоставляют фирмам-посредникам, значительные скидки под предоплату. Соответственно дилеры, чтобы получать хорошие объемы и своевременные поставки продукции с заводов в летный период, вынуждены зимой покупать

продукцию в убыток себе (ведь завод не может останавливаться), компенсируя разницу за свой счет, а в реальности, за счет будущих «летних» клиентов, храня продукцию на складах как собственных, так и арендуемых, что также влияет на конечную стоимость.

Стоит обратить внимание на условия хранения материалов, которые могут и будут изменять свои первоначальные свойства под воздействием влаги, или сильного перепада температуры окружающей среды. Намоченные, перемерзшие, они теряют свои свойства, что потом, негативно сказывается на качестве ремонтных работ. Например – цемент, водоэмульсионные, латексные краски, грунтовки, готовые шпатлевочные, штукатурные смеси нужно хранить в сухом отапливаемом складе. Наличие таковых объектов так же сказывается на конечной стоимости строительных материалов.

Основными перспективными задачами в отрасли являются оценка и мониторинг рынка производства строительных материалов и конструкций, а также поддержка отечественных производителей, что в настоящее время крайне необходимо, организационно-методическое обеспечение участников рынка и контроль качества производимой ими продукции.

Татаринова Д. В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Филатова И.И., к.э.н., доц.

Tatarinova D.V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Filatova I.I., PhD in Economics, Associate Professor

Детерминанты повышения финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса

Determinants of increase of financial stability in the conditions of crisis

Аннотация

В статье рассмотрены основные факторы, которые помогут предприятиям России принести прибыль и развить свою конкурентоспособность в условиях кризиса.

Abstract

The main factors discussed In the article that Russian enterprises will help to bring profit and their competitiveness to develop in the conditions of crisis.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность; платежеспособность; деловая активность; рентабельность.

Key words: financial stability, liquidity; solvency; business activity; profitability; accounts receivable and accounts payable.

Финансовая устойчивость является основным показателем успешной экономической деятельности, базой принятия решений по развитию и совершенствованию функционирования предприятия. Она также важна для экономических партнеров, сотрудничающих с данным хозяйствующим субъектом[1]. Очевидно, поэтому обеспечение финансовой устойчивости является важнейшей задачей финансовых служб и администрации предприятия, условием успешности его внутренних и внешних взаимодействий.

Экономический кризис, последствия которого успели ощутить на себе все участники рынка показал, что рациональное управление затратами, а также экономное распределение собственных ресурсов – является гарантом финансовой устойчивости. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия, увеличению затрат и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Данная тема актуальна, так как отсутствие или избыточность финансовой устойчивости предприятия оказывает прямое влияние на затраты и как следствие ведет к корректировке всего финансового результата деятельности предприятия.

Так как колоссальный потенциал России можно реализовать только на основе успешной экономической деятельности каждого предприятия нашего государства, необходимо выявить ряд ключевых факторов, которые являются значимыми для предприятий в условиях кризиса.

На финансовую устойчивость предприятии влияет огромное многообразие факторов, которые можно разделить на внешние и внутренние.

К внутренним относятся все процессы, происходящие внутри организации. Каждое предприятие должно для себя четко решить «что» и «как» производить для того, чтобы развиваться и получать прибыль.

К данным факторам можно отнести:

[1]Половинкин С.А. Управление финансами предприятия: учеб.-практ. пособие. М.: Кнорус, 2012. 376 с.

-состав и структура производимой продукции является значимым внутренним фактором, так как прибыль напрямую зависит от них;

-правильное соотношение между переменными и постоянными издержками;

-величина уставного капитала;

-наличие собственных финансовых ресурсов;

-степень профессионализма персонала;

Внешние факторы - это все механические воздействия и влияния окружающей среды, которые отражаются на всей работе внутри предприятия[1]. К ним относятся:

- главным фактором является инфляция, так как она напрямую влияет на выручку предприятия. Когда цены на ресурсы увеличиваются, возрастает цена продукции, следовательно, предприятия не может работать себе в убыток и продает товары (услуги) по высоким ценам. В связи с этим уменьшается спрос, а вместе с ним и выручка.

-конкуренция рынка;

-снижение уровня доходов населения;

-нестабильность валютного рынка;

-политическая нестабильность.

Предприятиям необходимо анализировать свою стабильность, для того, чтобы успешно развиваться и функционировать, повышать эффективность своего производства, несмотря на влияние всех факторов.

Анализ финансовой устойчивости предприятия сводится к основным направлениям:

-обеспечение средств производства источниками финансирования (ликвидность);

- погашение своевременно и в полном объеме обязательств (платежеспособность)

- покрытие издержек производства доходами от реализации продукции (рентабельность);

-динамичное развитие хозяйствующего субъекта, достижение им поставленных целей (деловая активность).

Для того, чтобы предприятие показало высокие результаты производственной деятельности, нужна правильная стратегия финансово-экономической устойчивости.

Текущая деятельность и оценка дальнейших перспектив - это одна из самых важных частей этой стратегии.

На основе ООО «Добровский хлебозавод» можно привезти рекомендацию о необходимости повышения финансовой устойчивости,

[1]Лупей Н.А. Финансы: учебник. М.: Деловая литературы, 2012. 432 с.

чтобы хлебозавод развивался стабильно и приносил прибыль на протяжении долгого времени.

1. Совершенствование управления денежными средствами с целью их максимизации для достаточного покрытия наиболее срочных обязательств.

Для того, чтобы работать бесперебойно, увеличивать долю на рынке и избежать банкротства, компания должна создать условия для четкой циркуляции денежных средств, проходящих через следующие стадии: денежные средства - запасы - дебиторская задолженность - денежные средства. От того насколько верно произведена оценка денежного потока, зависит финансовый успех предприятия.

Соответственно, финансовые менеджеры ООО «Добровский хлебозавод» должны уделять серьезное внимание управлению денежными потоками.

2. Опираясь на опыт скидок и наценок таких крупных компаний как: Mars Chocolate, Coca-cola, DANONE, можно предложить некоторые виды скидок и наценок для ООО «Добровский хлебозавод» при продаже хлебобулочной продукции.

- Простая скидка «сконто» - она приведет к снижению цены для тех клиентов, которые оплачивают купленный товар наличными. Такая скидка дает возможность увеличить ликвидность товара, снизить издержки и дебиторскую задолжность.

-Прогрессивная скидка - увеличивает объемы оптовых покупок, снижает затраты на оформление и выполнение заказов.

Это дает возможность для фирмы - производителя сэкономить затраты на хранении, продажи и транспортировки товара[1].

-Наценка за просрочку платежа успешно используется не только компаниями по производству продуктов питания, но и всеми банками России. В случае неуплаты суммы в срок начисляются дополнительно проценты, это помогает снизить дебиторскую задолженность.

-Надбавка за доставку товара поможет расширить сервисное обслуживание компании.

Все эти виды скидок помогут не только для ООО «Добровский хлебозавод», но и для каждого предприятия в России продвинуть свою продукцию на рынке, с помощью надбавок получить дополнительную прибыль и стабильность.

3. Нарушение договорных обязательств предприятия и несвоевременная оплата проданных товаров приводят к потере деловой репутации фирмы и в итоге к снижению ликвидности и неплатеже-

[1]Бедмаева Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации: финансовый анализ // Аудиторские ведомости. 2012.- № 1. С. 45.

способности. Для этого необходимо правильно контролировать и управлять дебиторской и кредиторской задолженностями.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью осуществлять[1]:

- контроль платежной дисциплины покупателей;

-ориентироваться на большее число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплаты одним или несколькими из них;

Управление кредиторской задолженностями предполагает:

-правильный выбор формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат;

-установление наиболее удобной формы банковского кредита и его срока (краткосрочная ссуда без обеспечения, кредит под залог);

-недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами (штрафные санкции, пени).

Так же, для укрепления финансовой устойчивости, нужно обеспечить баланс между размером оборотного капитала и источниками его финансирования и таким образом избежать кассовых разрывов. Необходимо сформировать так называемую экономическую модель оборотного капитала. Для этого определяется размер его основных компонентов (запасы, дебиторская задолженность) и источников финансирования (лимиты по факторингу, коммерческим кредитам, краткосрочным кредитам под залог запасов), а также утверждаются коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей и т.п.

Если согласно разработанной модели оборотного капитала в будущем году компании в какой-то момент угрожает кассовый разрыв, то есть кредитных средств будет недостаточно для финансирования оборотного капитала, то приблизительно за полгода до этого момента необходимо принять превентивные меры.

Таким образом, сказанное дает уверенность в том, что каждому предприятию в России необходимо: сбалансировать денежные потоки; проводить регулярный мониторинг капитал, долгосрочных и краткосрочных обязательств, уметь анализировать внешние и внутренние факторы. Все это приведет к улучшению экономики каждого предприятия, а, следовательно, и всего государства. Мы работаем на будущее, которое неизбежно придет.

[1]Горшенина Е.В., Хомяченкова Н.А. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия // Российское предпринимательство. 2012. № 1. Ч.2. С. 63-69.

Уварова О.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Шахватова С.А., к.э.н., доц.

Uvarova O.V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Shakhvatova S.A., PhD in Economics,
Associate Professor

Анализ зарубежных и российских методов оценки надежности коммерческих банков

Analysis of foreign and Russian methods of the assessment of reliability of commercial banks

Аннотация

В статье рассмотрены основные зарубежные и российские методы оценки надежности коммерческих банков, учитываемые при оценке характеристики деятельности банков, а также приводится сравнительный анализ двух самых распространенных зарубежных методов оценки – LACE и CAMELS.

Abstract

The article considers the main foreign and Russian methods of an assessment of reliability of commercial banks when estimating the characteristic of bank's activity and the comparative analysis of two most widespread foreign methods of an assessment – LACE and CAMELS.

Ключевые слова: коммерческий банк; финансовая фирма; рейтинговое агентство; оценка; рейтингование; актив; достаточность капитала; ликвидность; доход.

Keywords: commercial bank; financial firm; rating agency; assessment; rating; asset; capital adequacy; liquidity; income.

Рейтинговая оценка банков представляет собой комплексное исследование и сопоставление коммерческих банков друг с другом по основным показателям финансовой деятельности. Рейтингование банков имеет под собой коммерческую основу, т.е. руководство банков заказывает и оплачивает услуги рейтинговых агентств.

Вкладчикам и инвесторам полезно изучить рейтинговые оценки для определения банка с наиболее устойчивым финансовым состоянием. С другой стороны, высокие экспертные и рейтинговые оценки позволяют самим банкам иметь доступ к рынку капиталов и привлекать денежные средства более дешево и на длительный срок.

В настоящее время существуют различные методы оценки коммерческих банков. В первую очередь, следует упомянуть «Единую систему рейтингования финансовых учреждений» (CAMELS), действующую в США. Также существуют различные частные рейтинговые агентства, осуществляющие аналогичную деятельность по оценке функционирования финансовых фирм. Методы, используемые рейтинговыми фирмами для оценки состояния финансовых институтов, достаточно разнообразны.

В последнее время крупные рейтинговые агентства, ранее оценивающие исключительно доходность и надежность ценных бумаг, стали также проводить оценивание финансовых фирм, в том числе и коммерческих банков. Например, к таким рейтинговым агентствам относится "Moody's Investors Service", основанное в далеком 1900 году и заслужившее авторитет за счет используемых методик оценки. Используемая ими методика "Moody's Ratings" позволяет оценивать «финансовую силу» банков, означающую самостоятельность и устойчивость банка в том смысле, что ему в течение некоторого времени не потребуется помощь со стороны его кредиторов, владельцев или неких надзирающих органов. Стоит отметить, что в настоящее время "Moody's Investors Service" входит в тройку крупнейших рейтинговых агентств мира наравне с "Fitch Ratings" и "Standard&Poors". Но "Moody's Investors Service" использует несколько иную методику: оценка агентства свидетельствует не о возможном дефолте коммерческого банка, а о возможности потерь, которые понесут инвесторы, при его наступлении.

Помимо вышеописанных нечисловых методов балльного оценивания деятельности банков существуют методы, дающие банкам некие количественные характеристики деятельности. Одним из наиболее распространенных на сегодняшний день методов количественного оценивания является метод, разработанный банком J.P.Morgan под торговой маркой RiskMetrics™, который позволяет оценить рыночные риски различной природы, возникающие в процессе функционирования финансового института.

Российские исследователи также не отстают от зарубежных коллег в создании новых методов оценки деятельности и состояния финансовых фирм. Одной из известных отечественных методик рейтингования является методика, опубликованная в 1993 году журналом «Коммерсантъ».

Данная методика предполагает оценивание такого качества коммерческого банка, как «надежность», путем сложения отдельных оценок этой «надежности». Здесь под «надежностью» понимается способность банка отвечать по финансовым обязательствам перед своими клиентами и контрагентами.

Немного позже «Коммерсантъ» стал использовать методику В.С. Кромонова, которая основывается на учете «веса» вклада каждого отдельного показателя, который он вносит в некий сводный показатель надежности (устойчивости) банка. Эта методика широко применялась в 1993-1998 гг.

В дальнейшем российские исследователи предложили методики рейтингования коммерческих банков, базирующиеся на хорошо обоснованных экономико-математических моделях. Примерами являются методика, разработанная в Международном промышленном банке Р.В. Игудиным, а также методики аналитического отдела «Оргбанка» и Информационного центра «Рейтинг».

В 1993 А.С. Барышников предложил методику рейтингования финансовых институтов, которая приобрела наибольшую известность среди российских исследователей и так же была ориентирована на оценивание надежности банков. Профессор Г.Белоглазова представила методику оценивания эффективности банка. Эффективность банка предполагает достижение им основного результата своей деятельности с точки зрения владельцев банка, а именно принесение прибыли.

Однако при всем многообразии российских и зарубежных методов оценивания деятельности коммерческих банков практически невозможно выявить метод, который удовлетворял бы всем требованиям участников финансового рынка.

Методы, используемые частными рейтинговыми агентствами для оценки финансовых фирм, достаточно разнообразны. Рейтинговое агентство “Thomson Bank Watch Inc.” использует метод, основанный на анализе всех качественных и количественных параметров финансовой компании. В свою очередь известное частное рейтинговое агентство “LACE FinancialCorp.” (Maryland) использует методику, близкую по ряду критериев оценивания к методике CAMELS. Рассмотрим подробнее методику этой рейтинговой фирмы.

При оценивании финансовой фирмы рейтинговая корпорация “LACE FinancialCorp.” учитывает такие четыре характеристики деятельности фирмы, как ликвидность, качество активов, капитал и доходы. Финансовое учреждение оценивается одним из восьми баллов, упорядоченных по мере снижения надежности этого учреждения следующим образом: A+, A, B+, B, B-, C, D, E. Оценку производят три финансовых аналитика, которые учитывают указанные выше четыре характеристики и их сравнительную «весомость». Веса данных характеристик зависят от состояния окружающей финансовой среды и могут варьироваться в широких пределах.

Баллы приписываются финансовым фирмам с учетом следующих соображений.

1. Баллы “A” и “B+” свидетельствуют о чрезвычайно устойчивом финансовом положении банка.

2. Большинство банков оцениваются баллом “B”. Для принятия некого финансового решения следует проанализировать финансовые коэффициенты.

3. Банк, получивший оценку “C+”, имеет значения основных финансовых коэффициентов несколько худшие, чем средний уровень. Несмотря на это банк можно рассматривать с точки зрения финансовых инвестиций, но он его система финансовых коэффициентов должна ежеквартально проверяться.

1. Банк, получивший балл “C”, можно назвать ненадежным, т.е. одна характеристика или группа характеристик такого банка не отвечает требованиям надежности (устойчивости).

2. Банки, имеющие существенные финансовые проблемы и имеющие «плохие» значения финансовых характеристик, получают оценки “D” и “E”. От инвестиций в такие банки лучше отказаться, так как велика вероятность их банкротства.

Для сравнения приведем методику оценивания надежности банков CAMELS. Название методики является аббревиатурой от первых букв оцениваемых характеристик банков:

C – Capitaladequacy (достаточность капитала);

A – Assetquality (качество активов);

M – Management (качество управления);

E – Earnings (доходность);

L – Liquidity (ликвидность);

S – Sensitivitytorisk (чувствительность к риску).

На основе экспертной оценки вышеуказанных критериев коммерческому банку присваивается соответствующий балл: «1», «2», «3», «4» или «5», где «1» свидетельствует об устойчивом финансовом положении банка, а «5» - о проблемном банке, для которого высока вероятность банкротства в ближайшее время.

Легко заметить, что методики оценивания надежности банков LACE и UFIRS-CAMELS весьма схожи (см. табл. 1).

Таблица 1 - Примерное соответствие балльных оценок методик LACE и CAMELS

Баллы LACE	Баллы CAMELS
A+, A, B+	1
B, B-, C+	2
C	3
D	4
E	5

Как видно из таблицы 1, методики LACE и CAMELS практически одинаково оценивают проблемные банки (баллы C, D, E методики LACE соответствуют баллам «3», «4», «5» методики CAMELS). Но при

оценке банков высокой категории методика LACE использует гораздо более дифференцированную шкалу оценивания, расщепляя каждый балл методики CAMELS на три своих балла: баллу «1» методики CAMELS соответствует множество баллов {A+, A, B+}, баллу «2» - множество баллов{B, B-, C+}.

Методики оценивания финансовых институтов, используемые другими рейтинговыми агентствами, могут отличаться, в той или иной мере, от описанных выше методик LACE и CAMELS.

Фурсов Д.А. магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Манасян С.М., к.э.н., доц.

Fursov D.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy And Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Manasyan., PhD in Economics, Associate Professor

Проблемы экономики и управления в электроэнергетическом комплексе

The problems of economy and management in power sector

Аннотация

В статье рассматриваются основные проблемы экономики и управления в электроэнергетическом комплексе.

Abstract

In the article the basic problems of economy and management in the power sector.

Ключевые слова: электроэнергетика; ценообразование; Системный оператор; структура управления.

Key words: electricity industry; price formation; System operator; structure of management.

Одна из задач либерализации рыков электроэнергии, проводимой во многих странах, в том числе и России, - создание конкуренции между потребителями и производителями. Согласно экономической теории, открытый и конкурентный рынок приводит к оптимальным, то есть экономически эффективным, исходам, при которых цена определяется из условия равенства спроса и предложения, рыночная

сила производителей несущественна[1]. Равновесная цена при этом равна предельным издержкам производства.

Таким образом, проектирование любого либерализованного рынка основывается на двух фундаментальных принципах, а именно: введение конкуренции на рынке и спотовое определение цен на электроэнергию. Во многих странах наряду с существованием рынка электроэнергии введены дополнительные механизмы, направленные на обеспечение его надежности. Другие страны, к которым относится и большая часть стран Европы, полагаются на рынки только электроэнергии для создания стимулов капиталовложений в строительство новых мощностей. Далее рассматривается модель рынка, единственным товаром на котором является электроэнергия, без учета возможности продажи мощности, оказания системных услуг и других механизмов. Активная полемика, возникшая после принятия решений об организации рынков мощности и системных услуг на оптовом рынке электроэнергии в России, не дает однозначного ответа о целесообразности изменений. Однако для рассмотрения возможности и необходимости введения или наличия на рынке дополнительных к рынку электроэнергии механизмов, необходимо понять, способен ли он в одиночку справиться с заявленными высокими целями.

Концепция надежности энергосистемы содержит в себе две характеристики рынка: оперативная надежность, которая описывает способность системы выдерживать возмущения и непредвиденные обстоятельства, и балансовая надежность – способность системы в любой момент времени удовлетворить спрос потребителей на мощность и электроэнергию. Предполагается, что при определенных обстоятельствах совершенная конкуренция на рынках электроэнергии способна привести к эффективным результатам в краткосрочной и долгосрочной перспективах. Как следствие этого, на рынках электроэнергии рост цен в ответ на сокращение резервов создаст стимулы для строительства новых генерирующих мощностей. Согласно экономической теории, новые мощности вводятся, если цены достигают уровня долгосрочных предельных издержек производителей, между тем спотовые цены обычно держатся на уровне краткосрочных предельных издержек. Так как краткосрочные предельные издержки на электроэнергию существенно ниже долгосрочных, то для обеспечения надежности системы цены на спотовом рынке иногда должны достигать высоких значений. Теория проектирования рынков электроэнергии часто называется подходом ценовых пиков, так как допускает реальную возможность возникновения ценовых пиков, не ограниченных жестко прайс-кэпом (ценовым ограничением).

[1] Baumol W.J., Panzar J.C., Willing R.D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. – New York: Harcourt, 1982.

Одно из условий корректного функционирования рынка электроэнергии – существенная эластичность по цене, такая что спрос и предложение всегда пересекаются. Однако на практике краткосрочная эластичность спроса очень низкая. Как только достигнут уровень располагаемой мощности, предложение становится неэластичным. Отрицательную роль играют невозможность хранения электроэнергии и длительная реализация инвестиционных проектов. Как следствие, в периоды острой нехватки мощности на рынке электроэнергии равенство спроса предложения может не возникнуть. Это приводит к неограниченной рыночной силе производителей электроэнергии, что не соответствует конкурентной и эффективной организации рынка.

Экономическая теория предполагает, что рынки электроэнергии могут обеспечить надежность системы путем создания стимулов к инвестированию в необходимые объемы мощности. Однако на баланс между инвестициями и ожидаемым доходом может повлиять множество структурных и политических факторов. Возникает вопрос о возможности эффективного функционирования рынка электроэнергии и необходимого поиска альтернативного варианта его организации. В мире почти все рынки электроэнергии были дополнены механизмами, направленными на предотвращение использования рыночной силы и/или создание дополнительных стимулов обеспечения надежности.

В России решения по основным вопросам работы электроэнергетики, учитывающие в равной степени интересы поставщиков и покупателей, принимает государственный орган, который отвечает за состояние электроэнергетики, в том числе и за цену на электроэнергию. Поскольку все эти вопросы имеют системный характер, считаю, что и положительные решения по этим и другим существенным вопросам функционирования российской электроэнергетики можно получить только изменением ее организационной структуры управления.

Системный оператор (СО) – один из основных составляющих этой структуры. Рассмотрим подробнее его устройство. Первое, что вызывает вопрос – несоответствие источника финансирования форме управления. Все статьи расходов Системного оператора учитываются в смете, на основании которой Федеральная служба по тарифам утверждает тариф для СО. По этому тарифу генерирующие компании отчисляют средства на содержание СО. Системный оператор – это государственная компания, 100% голосующих акций которой принадлежит государству. Однако в тоже время Системный оператор – это акционерное общество, которое управляется собственным руководством – Правлением и Советом директоров. Почему организация, которая получает на свое содержание определенные государством средства, имеет форму самоуправляемого акционерного общества? Способ финансирования любой организации, в том числе и Системного оператора, должен определять форму управления. Те, кто сам зарабатывает на свое существование, продавая производимые това-

ры или услуги, должны и сами управляться. Тот, кто получает средства на свое содержание от государства должны управляться государством.

Многие скажут, что Системный оператор хотя и акционерное общество, но в его руководстве (Совет директоров) есть представители государства. Согласно протоколам, на совещаниях Совета директоров рассматриваются в основном вопросы выполнения сметы расходов. А в повседневной деятельности есть множество других важных вопросов, где государственное участие не менее важно. Поясним это на нескольких примерах. Во времена плановой экономики на любые проекты требовалось технико-экономическое обоснование. Специалисты, работавшие долгое время в Системном операторе, не видели даже упоминаний об экономическом обосновании проектов внедряемых СО, технико-экономических обоснований нет также и в регламентах рынка.

Почему при рассмотрении новых регламентов, либо поправок к действующим, не рассчитывается экономический эффект от их внедрения, учитывающий стоимость программного обеспечения, увеличения количества и загруженность персонала, в том числе у субъектов рынка. Расчет экономической эффективности должен быть обязательной составляющей регламентов, чтобы не получилось отрицательного эффекта от их введения. Те регламенты, которые, так или иначе, влияют на режим работы электростанций, должны быть просчитаны на экономическую эффективность, с привлечением к данной работе генерирующих компаний. Поскольку, генерирующие компании отчисляют средства Системному оператору, расходуемые в том числе и на разработку проектов нормативных документов, то они, надо полагать, имеют на это право. Регламенты, регулирующие режим работы электростанций, получившие отрицательные заключения генерирующих компаний, должны быть проверены на экономическую эффективность.

Нельзя обойти еще один весьма болезненный вопрос – о сокращении количества региональных диспетчерских управлений. Руководство СО сокращает отдельные РДУ, передавая их работу смежным филиалам, объясняя это экономией средств. Средства на содержание Системного оператора утверждает ФСТ России, в том числе и на все филиалы, так что, инициатива по сокращению количества РДУ происходит исключительно от руководства СО. Еще одна сторона деятельности СО – расчет графиков нагрузки электростанций и участие в формировании цены на оптовом рынке электроэнергии.

О том, что много лет Системный оператор задает тепловым электростанциям так называемые «ломаные графики» нагрузки, снижающие экономичность работы и наносящие вред оборудованию написано в частности[1]. Там же определена причина – почему Системный

[1] Шурупов В.В. Недостатки оптового рынка и анализ причин // Энергорынок. 2014. №1. С. 57-61.

оператор на предпринимает действий по недопущению «ломанных графиков» - в Уставе СО отсутствует ответственность за экономичность планируемых режимов. То, что «ломанные графики» задаются уже более восьми лет, и не происходит никаких сдвигов к улучшению, говорит, о том, что в существующей структуре управления не решаются даже относительно простые проблемы.

При едином диспетчерском управлении за надежность и экономичность режимов работы отвечал один и тот же персонал. Разделение диспетчерского управления на технологическое и коммерческое, произошедшее при реформировании энергетики, - грубая ошибка, которая привела к тому, что Системный оператор перестал отвечать за экономичность режимов работы энергосистемы.

Автор не обладает всей информацией о деятельности Системного оператора, но приведенных примеров достаточно, чтобы определить основные системные недостатки в его деятельности и при желании решить их в ближайшее время.

Ходулькина Е. Г., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель – Шурупова О.С., к.филол.н., доц.

Khodulkina E.G., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Shurupova O.S., PhD in Philology, Associate Professor

Проблемы финансирования мероприятий, направленных на обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения в медицинских организациях Липецкой области

Problems of financing of measures aimed at ensuring sanitary and epidemiological welfare of the population in medical institutions of the Lipetsk region

Аннотация

В статье рассмотрены нормативные документы, регламентирующие обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения, а также финансовые аспекты их реализации медицинскими организациями Липецкой области.

Abstract

The article considers prescriptive documents, which regulate provision of population's epidemiological welfare, as well as financial aspects of their implementation by medical institutions in Lipetsk region.

Ключевые слова: санитарно-эпидемиологическое благополучие населения; обязательное медицинское страхование; тарифное соглашение; программа государственных гарантий; санитарные правила; инфекционные заболевания.

Key words: population's sanitary and epidemiological welfare ; compulsory health insurance; tariff agreement; state guarantees program; sanitary rules; infections.

На сегодняшний день в Липецкой области остается актуальной проблема одноканального финансирования учреждений здравоохранения за счет средств Территориального Фонда обязательного медицинского страхования, которая заключается в низких тарифах оплаты лечебно-профилактической организации за оказанную медицинскую помощь, не позволяющей покрыть расходы учреждения. Основные подходы политики в сфере здравоохранения установлены в Федеральном законе от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации», от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». На основании выше изложенных документов, а также учитывая постановление Правительства Российской Федерации от 19 декабря 2015 года №1382 «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2016 г.», разработаны и утверждены «Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам на территории Липецкой области медицинской помощи на 2016 год» и «Тарифное соглашение на оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию на территории Липецкой области на 2016 год». Обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения регламентируется Федеральным законом от 30 марта 1999 г. №52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» и санитарными правилами. В частности, в п.2 статьи 2 данного закона говориться о том, что «осуществление мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения является расходным обязательством Российской Федерации. Осуществление мер по предупреждению эпидемий и ликвидации их последствий, а также по охране окружающей среды является расходным обязательством субъектов Российской Федерации. Органы государственной власти и органы местного самоуправления, организации всех форм собственности, индивидуальные предприниматели, граждане обеспечивают соблюдение требований законодательства Российской Федерации в

области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения за счет собственных средств». В связи с тем, что документы, регламентирующие финансирование медицинских организаций в условиях современной экономики, приняты позже закона «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», а вновь издаваемые санитарные правила, методические рекомендации и другие нормативные документы о выполнении санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий ссылаются на этот закон, в государственных учреждениях здравоохранения возникает ряд проблем финансового характера, которые препятствуют обеспечению инфекционной безопасности. Полагаю, что экономические трудности при соблюдении столь важного вопроса возникают из-за того, что нормативные документы принимаются в разных службах, министерствах и ведомствах, взаимодействие которых при реализации законодательной инициативы налажено не в полном объеме или отсутствует совсем. Так, в части 1 статьи 16 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации» №323-ФЗ говорится, что разработка, утверждение и реализация обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, профилактики заболеваний, разработка, утверждение и реализация территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, включающей в себя территориальную программу обязательного медицинского страхования, организация оказания населению субъекта Российской Федерации первичной медико-санитарной помощи относятся к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере охраны здоровья. А как же складывается ситуация на самом деле в настоящее время в Липецкой области? Возьмем, к примеру, первый уровень оказания медицинской помощи, преимущественно первичную медико-санитарную помощь, которую оказывают поликлиники, ФАПы. Рассмотрим несколько самых простых и, в тоже время, вызывающих разночтения, примеров:

1. В Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам на территории Липецкой области медицинской помощи на 2016 год указано, что обеспечение медицинскими изделиями при оказании первичной медико-санитарной помощи в амбулаторных условиях производится за счет личных средств граждан. В санитарно-эпидемиологических правилах СП 3.3.2367-08 «Организация иммунопрофилактики инфекционных болезней» регламентируется обеспечение прививочного кабинета медицинской организации шприцами при проведении вакцинопрофилактики. Исходя из Тарифного соглашения на оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию на территории Липецкой области на 2016 год стоимость оплаты за проведение вакцинации 1 человеку составляет

82 рубля 99 копеек (включая коммунальные платежи, заработную плату врача, который делает до- и послепрививочный осмотр, медицинской сестры, которая сидит на приеме с врачом и вызывает пациента на прививку, медицинской сестры, которая непосредственно делает аппликацию вакцины, спирт для обработки инъекционного поля, ватные шарики или салфетки, и другие расходы на 1 прививку (стоимость вакцины не включается)). Если следовать требованиям санитарно-эпидемиологических правил и учесть, что медицинская организация делает в среднем в год 15-20 тыс. прививок, то при стоимости шприца 2 рубля 50 копеек затраты только на шприцы в год составят от 37 тыс. 500 руб. до 50 тыс. рублей (из общей оплаты за оказанную услугу от 1 244 850 руб. до 1 659 800 руб. при том условии, что на каждую прививку будет подан талон врачом).Согласно Программе государственных гарантий в год на 1 человека на посещение с профилактической целью, которая включает в себя флюорографическое обследование, посещение смотрового кабинета, консультация врача-специалиста, диспансерный осмотр врачом т.д., выделяется 371 рубль 97 копеек. Т. е. если человек получил в один год несколько аппликаций вакцины по национальному календарю профилактических прививок, то больше он не может посетить медицинскую организацию с профилактической целью в текущем году. Таким образом, расходы лечебно-профилактической организации на данное медицинское изделие не уменьшатся, а доход организации за оказанную услугу, соответственно, изменится в меньшую сторону или вообще пойдет в убыток.

2. Согласно требованиям санитарно-эпидемиологических правил СП 3.1. 3112-13 «Профилактика вирусного гепатита С» контактные в очагах острого вирусного гепатита С подлежат обязательному обследованию на наличие aHCVIgG и РНК вируса гепатита С в сыворотке (плазме) крови при выявлении очага и через 30 дней, а в очагах хронического вирусного гепатита С только при выявлении очага. Согласно Тарифному соглашению осмотр контактного врачом в очаге инфекционного заболевания оплачивается в размере 43 рубля 40 копеек. А стоимость одного обследования на наличие РНК методом ПЦР составляет минимум 370 рублей. Соответственно, если в год на территории обслуживания медицинской организации регистрируется порядка 40-50 очагов хронического вирусного гепатита и около 2-3 острого вирусного гепатита С, в каждом из которых минимум по 1 контактному, то убыток лечебной организации составляет минимум от 14 800 до 18 500 руб. Помимо обследования контактных в очаге, обследованию на наличие РНК вируса гепатита С в крови подлежат и сами больные 4 раза в течение 2-х лет. Для больных с хроническим вирусным гепатитом С стоимость данного обследования так же не включена в Тарифное соглашение при оказании первого уровня медицинской помощи.

3. Лица, пострадавшие от присасывания клеща и состоящие на диспансерном учете с иксодовым клещевым боррелиозом (далее ИКБ), подлежат многократному обследованию на наличие антител к возбудителю ИКБ (через 1 и 3 месяца после присасывания клеща, при подтверждении диагноза ИКБ пациент ставится на диспансерный учет на 2 года с обследованием на наличие антител к данному возбудителю минимум 5 раз, а при наличии клинических показаний срок диспансерного наблюдения увеличивается до 3-х лет и, соответственно, требуется большее количество обследований). В год на данные обследования амбулаторно-поликлиническая организация, обслуживающая около 50-60 тыс. населения, тратит примерно 110-130 тыс. рублей. В Тарифном соглашении данный вид обследования при оказании медицинской помощи на первом уровне не предусмотрен. Указанные требования к диспансерному наблюдению за больными и кратность обследования не описаны в официально изданных и утвержденных нормативных документах, а только в методических рекомендациях Управления здравоохранения Липецкой области. Несмотря на это, невыполнение данных требований рассматривается как нарушение санитарно-эпидемиологических правил СП 3.1/3.2.3146-13 «Общие требования по профилактике инфекционных и паразитарных болезней». Согласно статье 6.3 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.01.2016) нарушение законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, выразившееся в нарушении действующих санитарных правил и гигиенических нормативов, невыполнении санитарно-гигиенических и противоэпидемических мероприятий, -(в ред. Федеральных законов от 28.12.2009 N 380-ФЗ, от 18.07.2011 N 237-ФЗ) влечет предупреждение или наложение административного штрафа на граждан в размере от ста до пятисот рублей; на должностных лиц - от пятисот до одной тысячи рублей; на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, - от пятисот до одной тысячи рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток; на юридических лиц - от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток. (в ред. Федеральных законов от 09.05.2005 N 45-ФЗ, от 22.06.2007 N 116-ФЗ).

Разумеется, что это далеко не все преграды, возникающие на пути к обеспечению инфекционной безопасности у лечебной организации. В данной статье не рассматривались такие серьезные вопросы, как обращение с медицинскими отходами, проведение производственного контроля физических, химических, биологических и других факторов рабочей среды, которые влекут за собой дополнительные ежеме-

сячные расходы. Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что выполнение требований санитарного законодательства в условиях современного финансирования организаций, осуществляющих медицинскую деятельность, невозможно в полном объеме и влечет за собой перераспределение расходов по статьям при оказании медицинской помощи в соответствии с Программой государственных гарантий. Только при взаимодействии всех служб, министерств и ведомств, которые так или иначе связаны с охраной здоровья граждан на территории Российской Федерации, можно улучшить качество оказания медицинской помощи населению без ущерба для медицинских организаций и медицинского персонала. Хочется также отметить, что важнейшую роль в улучшении оказания медицинской помощи играет грамотность населения, которую регулярно стоит повышать через средства массовой информации и говорить не только о их правах, но и обязанностях, ответственности за собственное здоровье, о чем гласит статья 27 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации» №323-ФЗ, оговаривать рамки, в пределах которых человек может получить бесплатную медицинскую помощь во избежание конфликтных ситуаций, нередко возникающих в стенах лечебно-профилактических организаций.

Учитывая описанные в настоящей статье вопросы и приведенные примеры, справедливо, что есть 2 выхода из сложившейся ситуации: или оставить все так, как есть и не ждать улучшений в системе оказания медицинской помощи, или с пониманием отнестись к указанным замечаниям и внести поправки в нормативные и правовые акты, определяющие политику в системе здравоохранения. Одним из вариантов увеличения денежного потока на обеспечение оказания медицинской помощи населению считаю сокращение количества страховых компаний, которые распределяют средства ТФОМС по медицинским организациям и, по сути, забирают необходимый объем финансирования на обеспечение своей деятельности, и оставить в их штате только врачей-экспертов, которые будут рассматривать сложные и запущенные клинические случаи. Деятельность по контролю (надзору) страховых медицинских организаций должна, на мой взгляд, регулироваться рамками Федерального закона от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016).

Хромушина Е.А., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Макаров О.А., к.э.н., доц.

Khromushina E.A., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor - Makarov O.A., PhD in Economics,
Associate Professor

ПРОБЛЕМЫ РИСКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

PROBLEMS BANKRUPTCY RISK OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

В статье рассмотрены концептуальные основы методологии диагностики вероятности банкротства, предложены актуальные направления использования результатов оценки риска утраты платежеспособности в современных условиях российской экономики.

Abstract

The article considers the conceptual framework of diagnosis probability of bankruptcy, proposed by current trends of using the results of solvency loss risk assessment in the present conditions of the Russian economy.

Ключевые слова: диагностика; риск банкротства; платёжеспособность; logit-модель.
Keywords: diagnostics; the risk of bankruptcy; solvency; logit-model.

Институт несостоятельности (банкротства) является неотъемлемой частью правовой системы любого государства с рыночной экономикой. Вопросы, связанные с невозможностью оплатить поставленные товары, оказанные услуги, вернуть деньги, взятые в долг у ростовщика, возникли практически одновременно с появлением товарно-денежных отношений.

Сегодня, в условиях экономического кризиса, проблема банкротства как никогда актуальна. В настоящее время российские организации реального сектора экономики в полной мере испытывают на себе факторы и последствия западных санкций и кризиса: происходит снижение объемов производства, деловой активности предпринимательских структур, покупательной способности организаций и населения, наблюдается рост безработицы, увеличивается количество банкротств хозяйствующих субъектов.

Факторами кризиса для них стали:

- резкое падение спроса с одновременным удешевлением продукции;
- резкое удорожание кредитов и снижение их доступности;
- необходимость масштабного возврата прямых внешних займов в условиях падения курса рубля[1].

Все факторы стали действовать одновременно. Для крупных и средних организаций, преимущественно работающих на внутренний рынок, основным фактором кризиса стала недоступность кредитных ресурсов, что привело к спаду и остановке производства. Этому способствовало увеличение учетной ставки Банка России, также осуществленное в это время. Падение рубля к другим валютам еще больше усугубило ситуацию, так как значительно подорожали импортируемые сырье, материалы, комплектующие, которые надо оплачивать валютой.

Рост ставок по кредитам, снижение платежеспособности населения ведут к финансовым трудностям у предприятий, и если своевременно не распознать растущую вероятность банкротства, то финансовый крах становится неизбежен. В этой ситуации возрастает актуальность как законодательного совершенствования института банкротства, так и разработки методик оценки финансового положения предприятий, с учетом особенностей отечественной экономики и отраслей деятельности.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов[2].

Последние изменения в законодательстве предусматривают также возможность банкротства физических лиц.

Основания признания судом юридического лица банкротом либо объявления им о своем банкротстве, а также порядок ликвидации такого юридического лица устанавливаются законом о несостоятельности (банкротстве).

Законодательство о несостоятельности (банкротстве) представляет собой сложную систему правовых норм. Основанием правового регулирования является положения Гражданского кодекса Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве). Но все же, в системе правового регулирования несостоятельности (банкротства) центральным нормативным правовым актом является Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». И в соответствии с данным Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» (глава 1, статья 2) данное понятие трактуется следующим образом: «несостоятельность (банкротство) – признанная ар-

[1] Докукина А.А. Прогнозирование банкротства организации на основе оценки финансового состояния // Финансовый менеджмент. 2015. №1. С.35.

[2] Диденко В. О понятиях «несостоятельность» и «банкротство» // Адвокат. 2012. С. 14.

битражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».[1]

Данный закон направлен, прежде всего, на то, чтобы решить вопрос выхода предприятия из кризиса путем замены неэффективных собственников[2].

Неэффективность применяемых методик диагностики банкротства, в том числе банковскими учреждениями, ведет к росту ставок по кредитам для всех предприятий. В итоге платёжеспособные компании несут издержки по рискам банкротства других организаций. Необходима проработка существующих методик оценки риска банкротства, что в свою очередь неотъемлемо от совершенствования правовой базы института несостоятельности[3].

На сегодняшний день применение распространенных моделей оценки риска банкротства предприятий нецелесообразно в условиях отечественной экономики по следующим причинам. Во-первых, применение множества различных моделей приводит к противоречивым результатам. Во-вторых, точность прогноза моделей значительно снижается при использовании в анализе финансового положения данных за несколько лет до банкротства. В-третьих, зарубежные модели не учитывают особенности экономической ситуации и организацию бизнеса в России, которые отличаются, в том числе, условиями налогового законодательства и бухгалтерского учета, что находит отражение как в наборе факторов-признаков, так и в весовых коэффициентах при них. В-четвертых, в диагностических моделях используются показатели за один период, и не учитывается динамика этих показателей за несколько лет. В-пятых, как правило, используемые модели являются модифицированными западными моделями 60–80 гг. XX в., при этом существующие модели используют в оценке ограниченный спектр показателей, определяющих платежеспособность, ликвидность, рентабельность.

Круг факторов, формирующих риск банкротства, заметно больше, что обусловливает необходимость дальнейшего развития и совершенствования моделей его оценки за счет пополнения его дополнительными параметрами. В результате зарубежные финансисты практически полностью отказались от использования моделей оценки риска банкротства, основанных на дискриминантном анализе, и все больше внимания уделяют другим, более сложным эконометрическим инструментам, и прежде всего так называемым logit-моделям. В дискриминантных моделях ве-

---

[1] Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве)»

[2] Казакова Н. А. Диагностика и прогнозирование банкротства // Финансовый менеджмент. 2012. № 6. С.22.

[3] Евстропов М. В. Оценка возможностей прогнозирования банкротства предприятий в России // Вестник ОГУ. 2014. № 85. Апрель. С. 19.

роятность наступления банкротства не определяется номинальным значением. Например, в модели Альтмана она определяется как низкая, высокая, очень высокая. В logit-моделях не возникает проблем с однозначной интерпретацией результирующего показателя, который может принимать значения только в интервале от 0 до 1 и определяет номинальное значение вероятности наступления банкротства.

Отечественные logit-модели прогнозирования банкротства предложили ученые-экономисты М. В. Евстропов, а также Г. А. Хайдаршина, при этом в данных моделях значения коэффициентов комплексной оценки риска банкротства организаций применяются в зависимости от отраслевых коэффициентов, также предлагаемых учеными[1].

Расчет итогового показателя в соответствии с данными моделями целесообразно проводить с определенной периодичностью и оценивать его динамику, что позволит финансовому менеджеру определить, в какую сторону движется развитие организации и своевременно принять меры по предотвращению банкротства[2].

Сегодня можно говорить о целесообразности внедрения данных logit-моделей в практику работы кредитных учреждений и использования получаемого в результате их применения номинального значения вероятности наступления банкротства в формировании индивидуальной кредитной политики.

Также можно предложить использование данных моделей в оценке социально значимых предприятий региональными властями. Постоянный мониторинг риска утраты платёжеспособности в условиях экономической нестабильности позволит оказывать своевременную поддержку таким предприятиям, что сохранит рабочие места и снизит социальную напряженность в регионе. В целом, следует заявить о необходимости активизации деятельности органов власти по обеспечению экономической стабильности на предприятиях. Если в докризисные годы работа администраций была направлена на привлечение инвестиций, то сегодня также востребована работа по обеспечению финансовой устойчивости предприятий. Публичная оценка предприятий на риск утраты платёжеспособности позволит для одних субъектов рынка получить финансовые гарантии органов власти и привлечь инвесторов, для других - вовремя провести реструктуризацию и не допустить банкротства. Необходима организационная работа по формированию институтов оценки и выкупа «плохих» долгов. Если на федеральном уровне такая работа активно ведется по отношению к банковской и нефтегазовой сферам, то на региональном уровне следует сосредоточить внимание на градообразу-

[1] Казакова Н. А. Диагностика и прогнозирование банкротства // Финансовый менеджмент. 2012. № 6. С.22.

[2] Загидуллина Л.В. Диагностика вероятности банкротства как основа управления финансовой устойчивостью организации. Башкирский государственный университет, г. Уфа, РФ, 2015. С. 6.

ющих предприятиях, сельскохозяйственных организациях и других, имеющих важное значение для данной территории и населения.

В целом, в качестве итога следует констатировать нарастающий риск банкротства множества предприятий, положение которых на рынке не соответствует сформировавшейся за последние год-два экономической модели. В этих условиях особому риску подвержены импортозависимые компании; предприятия, ориентированные на потребителей с высокими доходами; предприятия, не имеющие собственных оборотных средств и капитала, нуждающиеся в кредитовании.

Чернышова А.О., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Графова Г.Ф., д.э.н., проф.

Chernyshova A.O., undergraduate,
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific supervisor – Grafova G.F., Dr. in Economics, Professor

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ

THEORETICAL BASES OF MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY

Аннотация

В статье рассматриваются типы финансовой устойчивости предприятия, а также влияние на нее внутренних и внешних факторов. В работе приведены примеры направлений повышения финансовой устойчивости.

Abstract

The article discusses the types of financial stability of the enterprise, and the impact of internal and external factors. The paper presents examples of ways of increasing financial stability.

Ключевые слова: организация, факторы, финансовая устойчивость.
Keywords: organization, factors, financial stability.

Растущее значение финансового положения организаций и важность его прогнозирования связано с переходом к рыночной экономике. Деньги превращаются в капитал, за счет выполняемой ими функции средства обращения в отношениях рынка[1]. На современном

[1] Гелета И.В., Дьяченко Е.И. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: http://human.snauka.ru/2015/06/11517 (дата обращения: 12.11.2015).

этапе управление финансовой устойчивостью помогает организациям стабильно существовать и развиваться.

Понятие "управление финансовой устойчивостью" трактуется каждым автором по-разному. Можно сказать, что это часть управления общей устойчивостью предприятия, баланс финансовых потоков, наличие средств, которые дают возможность организации работать в течение некоторого времени, которое определяет финансовое положение предприятия в целом.

Для финансово устойчивого предприятия характерно: высокая платежеспособность; высокая кредитоспособность; высокая доходность; высокая ликвидность.

Различают следующие типы финансовой устойчивости:

1) абсолютная устойчивость финансового состояния, если существует излишек источников формирования запасов и затрат;

2) нормально-устойчивое финансовое состояние запасов и затрат за счет суммы собственных средств;

3) неустойчивое финансовое состояние, запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств;

4) финансовый кризис - состояние запасов и затрат не обеспечивается источниками формирования.

Для формирования финансовой устойчивости организации, необходимо иметь гибкую структуру капитала и обеспечить его движение таким образом, чтобы доходы всегда были выше расходов, и в это же время поддерживать платежеспособность и обеспечивать условия для стабильного существования[1].

С позиции места возникновения факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации могут быть разделены на внутренние и внешние. Эта классификация важна для управления финансовой устойчивостью, поскольку внутренние изменения происходят в ответ на внешние влияния, что обеспечивает равновесие среды и деятельности организации.

Влияние этих внутренних факторов на финансовую устойчивость во многом определяется их общей значимостью, но это также зависит от производства и профессионализма руководителей. Практика показывает, что большое количество провалов компаний, связано с низкой квалификацией или некомпетентностью менеджеров, с их неумением учитывать изменения факторов внутренней и внешней среды.

Внутренние факторы финансовой устойчивости предприятия подразделяется на следующие: состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг; отраслевая принадлежность предприятия; размер оплаченного уставного капитала; состояние имущества и финансо-

[1] Пуртова А. Ф. Исследование подходов к определению финансовой устойчивости / А. Ф. Пуртова// Молодой ученый. 2014. №15. С. 52-54.

вых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру; технология и модель организации управления и производства и т.д.

Внешняя среда определяет систему условий и факторов, влияющих на организацию, а также формы и результаты финансовой деятельности, получаемые в процессе организации финансовых отношений с контрагентами по финансовым операциям и сделкам, на которые оно воздействует в процессе непосредственного общения.

Внешние факторы финансовой устойчивости предприятия подразделяется на следующие: экономические условия; господствующие в обществе технологии; платежеспособный спрос потребителей; экономическая и финансово-кредитная политика правительства; правовые акты, по контролю над деятельностью организации; общая политическая и экономическая стабильность; налоговая и кредитная политика; конкуренция; степень развития страхового дела и внешнеэкономических связей; координация хозяйственных связей с партнерами и т. д.

Подразделение финансовой устойчивости на внешние и внутренние факторы делает возможным определить оптимальные границы регулирования организаций различных видов деятельности. К недостаткам этой классификации можно отнести сложность практических расчетов и влияния некоторых факторов: цены на продукцию (товаров, услуг) находятся в зависимости от уровня риска, рыночных условий и т. д. (внешние факторы); сбалансированности и величины инвестиционного портфеля, уровня расходов на ведение дела и т.д. (внутренние факторы). В свою очередь, внутренние факторы подвержены внешним воздействиям. Так, инвестиционный портфель определяет, главным образом, состояние финансовых рынков; стоимость ведения бизнеса – темпами инфляции; социально-экономическими и другими факторами.

Эта сложная взаимозависимость микросистемы от макросистемы приводит к особой осторожности при оценке участия внутренних факторов в устойчивости рыночных субъектов, которые должны учитываться при регулировании деятельности организаций.

Из всего сказанного следует, что финансовая устойчивость предприятия представляет собой существенное условие для стабильного существования организации, обеспечивающей свои обязательства перед кредиторами и, прежде всего, формирующейся под влиянием различных факторов. По результатам анализа этих факторов, организация будет в состоянии разработать методологию регулирования своей устойчивости и смогут контроль её стабильность.

В целом для повышения финансовой устойчивости предприятия необходимо улучшить его финансовую сферу. Для этого можно использовать следующие направления:

- преодоление утечки капитала из отраслей материального производства в сферу обращения и за рубеж;

- увеличение нормы накопления за счет капитализации чистой прибыли путем введения временного режима инвестиционного контроля в приватизированном и государственном секторах экономики;

- накопление рубля и иностранной валюты населением для последующего их превращения в реальный промышленный и финансовый капитал;

- обеспечение капитализации доходов от реализации акций приватизированных предприятий, принадлежащих трудовым коллективам;

- принятие мер по улучшению текущего финансового положения предприятий путем создания государственного надзора за выполнением своих финансовых обязательств.

Таким образом, исследование показало, что факторы, влияющие на финансовую устойчивость фирмы, дают возможность для регулирования деятельности этой организации. Очевидно, что финансовая устойчивость предприятия достигается за счет умелого и целенаправленного управления всем комплексом факторов, влияющих организацию, как с внутренней стороны, так и извне.

Штайгер Е.В., магистрант
Россия, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Липецкий филиал
Научный руководитель - Аврашков Л. Я., д.э.н., проф.

Shtaiger E. V., undergraduate
Russia, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Lipetsk branch
Scientific superviser - Avrashkov L.Y., Dr. in Economics, Professor

Черная металлургия России в 2014 году

Ferrous metallurgy of Russia in 2014

Аннотация

Черная металлургия является одной из немногих экспортно-ориентированных отраслей в экономике России. В статье рассматриваются тенденции развития металлургического комплекса в начале XXI века, представлены итоги и структура металлургического производства за 2014 год.

Abstract

Ferrous metallurgy is one of the few export-oriented industries in Russia`s economy. The article considers tendencies of development of metallurgical complex in the early twenty-first century, presents the results and the structure of metallurgical production for 2014.

Ключевые слова: чугун, сталь, прокат, металлургический комплекс, машиностроительный комплекс
Keywords: iron, steel, rolled metal, metallurgical complex, machine-building complex

По итогам года российский сектор черной металлургии продемонстрировал неплохие результаты на фоне стагнирующего ВВП. На мировом рынке начинает ощущаться избыток предложений и недостаток спроса на продукцию черной металлургии, что заставляет российские предприятия переориентироваться на внутренний рынок, где динамика смежных отраслей – потребителей продукции довольно разнонаправлена и не формирует определенного источника роста спроса. Ожидается, что поддержку сектору окажет импортозамещение; трубное производство в первую очередь в результате спроса ТЭК; а также инфраструктурные программы.

В условиях ухудшающейся мировой конъюнктуры, роста политических и макроэкономических рисков предприятия металлургической промышленности вынуждены ужесточать производственную дисциплину, реструктурировать долги и снижать общий уровень долговой нагрузки, при этом решая вопросы повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке и развития сырьевой базы. Результатом деятельности крупнейших компаний металлургической отрасли становится переход из стадии слияний и поглощений в стадию развития бизнеса с клиентоориентированным подходом.

С целью поддержки отечественной металлургии государство предпринимает определенные меры. В 2014 г. были досрочно обнулены экспортные пошлины на медь и никель. Активную закупку золота проводил ЦБ РФ на фоне падения мировых цен на металл, что оказало поддержку золотодобывающим предприятиям. В целях долгосрочного развития утверждены стратегические программы развития черной и цветной металлургии на 2014-2020 гг. и на перспективу до 2030 г.

Металлургический комплекс обладает существенным мультипликативным эффектом. Например, среднемировые показатели указывают, что 1 рабочее место в производстве стали дает 25 рабочих мест в смежных отраслях.

Отечественная черная металлургия использует 5,3% электроэнергии, более 8% природного газа от общего внутреннего потребления в России, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках составляет 15%.

Цветная металлургия использует от общепромышленного уровня около 15% электроэнергии, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках – 3,8%.

В металлургическом производстве занято порядка 2,2% от числа занятых в экономике России (995 тыс. чел.).

В целях долгосрочного сбалансированного развития металлургии

в 2014 г. была принята Стратегия развития черной металлургии на 2014-2020 гг. и на перспективу до 2030 г. и Стратегия развития черной металлургии на 2014-2020 гг. и на перспективу до 2030 г.

Черная металлургия включает: производство чугуна, стали, проката, чугунных и стальных труб, метизов, ферросплавов, огнеупоров, металлургического кокса, заготовку и переработку лома и отходов черных металлов, а также добычу и обогащение руд черных металлов. По итогам 2014 г. сектор черной металлургии продемонстрировал на общем фоне относительно хорошие производственные результаты. Выпуск основной продукции черной металлургии шел опережающими темпами, превысив динамику ВВП России (100,6% по отношению к 2013 г.) и промышленный индекс в целом (101,7% к 2013 г.). При этом наилучшим образом выглядит динамика производства стальных труб.

Таблица 1- Результаты выпуска отдельных видов продукции черной металлургии за 2014 г.

Продукция	Производство, 2014 г., млн. т	Изменение к 2013 г., %
Сталь	70,3	+2,2%
Прокат готовых черных металлов	61,2	+3,4%
Чугун	51,4	+2,9%
Трубы стальные	11,5	+13,6%

Производство стали в России по итогам года увеличилось на 2,2%, восстановившись, таким образом, на 84% после падения в кризис 2008-2009 гг.

Данный показатель лучше мировой динамики: темпы роста мирового производства – всего +1,1%, при этом рост основного мирового производителя – Китая ограничился 0,9%. Замедление мирового производства связано с избытком предложения и недостатком спроса, что отразилось на снижении уровня загрузки мощностей в мировом производстве стали с 78,4% в 2013-м г. до 76,7% в 2014 г.

Доля России в мировом производстве стали несущественно выросла до 4,32%, что оказалось достаточным, чтобы Россия сместилась с 5-ой на 6-ю позицию после КНР (50,3%), Японии (6,76%), США (5,4%), Индии (5,1%) и Южной Кореи (4,34%).

Загрузка мощностей по ряду отечественных предприятий черной металлургии близка к полной (НЛМК в 2014 г. – 96%, в т.ч. Липецкая площадка – 100%; ММК – 90%, в т.ч. конвертерное производство – 100% и т.д.). В среднем по отрасли использование мощностей по производству готового проката достигает 81,1%, в том числе по листовому прокату – 83,3%, по сортовому прокату – 71,7%, по производству стали – 80,8%.

Износ основных фондов в отрасли достаточно высок, однако с 2000 г. доля изношенных фондов постепенно снижается с 53,5% до 43%; коэффициент обновления фондов стабилизировался на уровне 1,9% в год.

Инвестиции в основные фонды с 2000 г в металлургическом производстве существенно выросли (в 6,9 раз), с 2011 г. наблюдалась тенденция восстановления к докризисному уровню 2009 г, в 290,1 млрд руб., что было связано с постепенным восстановлением мировой экономики и возобновлением ранее приостановленных инвестиционных проектов. Согласно последним годовым данным объем инвестиций в основные фонды в металлургии по итогам 2013 г. составлял 246,6 млрд руб. Основной драйвер сегодняшних инвестиций – повышение конкурентоспособности отечественного производства на мировом рынке.

В 2014 г. цены, номинированные в долларах, на металлопрокат снижались. ЕВРАЗ (строительный прокат): -11,6% к 2013 г.; ММК (сортовой прокат); -9,5%; Северсталь (горячекатаный лист): -6,2%. Однако рублевые цены продолжили расти вплоть до конца года. Ожидается, что компании продолжат повышение цен в 2015 г. под влиянием макроэкономических факторов (валютный курс, инфляция), поэтому ценовая ситуация на внутреннем рынке металлургической продукции на 2015 г. характеризуется как нестабильная. К отличительной черте современного этапа развития отечественной металлургии относится возрастающая роль внутреннего рынка. В структуре потребления металлопроката из черных металлов основную долю занимает строительная отрасль (36%) и трубная промышленность (23%). Остальная часть приходится на производство метизов (12%), производство машин и оборудования (9%), бытовой техники (4%), автомобилестроение(3) и др.

Смежные сектора – потребители продукции черной металлургии продемонстрировали по итогам 2014г. разнонаправленную динамику. Сектор жилищного строительства вырос: за 2014г. введено в эксплуатацию 81 млн м^2 (+14,9% к 2013г.). Железнодорожное машиностроение продемонстрировало положительную динамику: вагоны пассажирские – (+7,7%), тепловозы – (+9,1%), полувагоны – (+19,4%). В то же время сектор автомобилестроения сократился: выпуск легковых автомобилей – (-9,7%), автобусов – (-18,2%), грузовых автомобилей – (-25,7%). Сократилось производство сельскохозяйственной техники, станкостроение, двигателестроение.

Краткосрочные перспективы развития промышленного сектора остаются неблагоприятными из-за отсутствия источников роста, санкционных ограничений и замедления мировой экономики. В результате, сохранится негативное влияние на емкость российского рынка черной металлургии. Так, сокращение спроса со стороны строительного сектора произойдет в результате сворачивания ФЦП «Жилище» (2011-2015 гг.).

Заморозка тарифов естественных монополий негативно отразится на закупках РЖД новой техники и потреблении листового проката.

В тоже время долгосрочным драйвером металлургического комплекса может стать инфраструктурное развитие. Транспортная стратегия до 2030г. предусматривает развитие транспортных систем крупных городских агломераций, обеспечение транспортной доступности Крайнего Севера, Сибири, Дальнего Востока и удаленных регионов России. Среди крупных инвестиционных проектов – строительство скоростных международных транспортных коридоров «Запад-Восток» (1602 млрд руб. до 2030 года), «Север-Юг» (1312 млрд руб. до 2028 года), строительство высокоскоростных железнодорожных магистралей Москва-Екатеринбург (2091,8 млрд руб. до 2026 года), Москва-Адлер (2322 млрд руб. до 2028 года), Казань-Самара (1385,8 млрд руб. до 2028 года) и др.

Наибольший оптимизм внушает внутренний рынок стальных труб, драйвером для которого будет выступать спрос со стороны ТЭК, строительного и машиностроительного комплексов, а также ЖКХ. Прогнозируется, что потребность в стальных трубах к 2030 г. вырастет от 2,5 до 3,3 раза по сравнению с 2012 г. Это обусловлено изношенностью коммунальной инфраструктуры. Физический износ основных фондов ЖКХ, по данным Минрегиона России, составляет порядка 60%, достигая в отдельных муниципальных образованиях 70-80%, в том числе тепловые сети – 59%, водопроводные сети – 64%, канализационные сети 61%. Ежегодно в стране производят замену изношенных труб в размере 1,8 – 2,4% от общей протяженности сетей при потребности минимум в 6%. В то же время ожидается расширение применения заменителей стальных труб – медных труб, труб из сплавов и металлопластиков, обладающих более длительным сроком эксплуатации.

Другая точка роста спроса для черной металлургии в долгосрочном периоде – военно-промышленный комплекс. Доля расходов федерального бюджета на нужды обороны и национальной безопасности с 2009 по 2014 г. выросла с 22% до 32%.

В части развития внешней торговли по итогам 2014 г. импорт снизился как по черным металлам, так и по трубам из черных металлов: -5,6% и -20,6% соответственно (в натуральном выражении к 2013 г.) Экспорт черных металлов увеличился до 39,3 млн т (+5,2%), составив 4% в совокупном экспорте России в 2014 г. При этом, если снижение импорта характерно для экономики в целом (-8,9%), то рост экспорта черных металлов идет вразрез падению совокупного экспорта России (-3,8%), что указывает на хорошие результаты внешнеторговой деятельности черной металлургии в 2014 г. Основные поставки металлопродукции осуществились на рынки стран Европы, Северной и Южной Америки и Ближнего Востока.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конкурентоспособность региона как основа стратегии социально-экономического развития территории

Агафонова Е.В. Влияние инновационного развития на конкурентоспособность региона 3
Афонин А.Б. Направления развития сельского хозяйства в условиях эмбарго 8
Андреева Н.В., Зайцева М.О. Роль кооперативов в повышении устойчивости экономики (на примере Липецкой области) 12
Зверева И.Ю. Стратегическое управление развитием банковского сектора экономики в Липецкой области: проблемы и пути решения 17
Крынин Р.Ю., Крынин М.Ю. Условия эффективного управления инвестиционной привлекательностью и инновационным развитием на региональном уровне 22
Ляпина М.А. Формирование положительного имиджа города как элемент современной технологии городского стратегирования 27
Пименова Е.Н. Понятие конкурентоспособности предприятия 32
Рубцов М.Ю., Кирилюк А.А. Государственная поддержка малого бизнеса в регионе в условиях экономического кризиса 38
Тушева О.А. Проблемы формирования и развития сферы туризма в регионе в современных условиях 43
Чумичкина А.А. Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов в условиях рынка 48

2. Государственное и муниципальное управление: российский и зарубежный опыт

Антоненко С.В. Направления совершенствования государственной молодёжной политики на региональном уровне 52
Белкина Г.В. Управленческая компетентность руководителей образовательных учреждений: к проблеме её формирования 56
Быстрова А.С. Историко-правовой анализ формирования функций государственного управления 60
Бунина Т.А. Современные особенности и инструменты развития системы менеджмента качества в управлении персоналом образовательного учреждения 65
Губин К. Ю. Пути совершенствования управления персоналом в системе государственной гражданской службы Липецкой области 69

Долгушин А.А. История формирования правоохранительной службы в России 75
Дунская М.Э. Развитие управленческой активности коллективов образовательных организаций 79
Кучеренко А.В. Государственное управление как политико-правовое явление 85
Литвинова С.С. Паблик рилейшинз в деятельности налоговых служб: содержание и направления развития 89
Павличенко В.Н. Информационное обеспечение системы управления персоналом организации 94
Панова А.С. Стратегическое управление социально-экономическим развитием муниципального образования 99
Путилин М.П. Теоретический анализ современных подходов к понятию «функция государственного управления» 103
Терехов А.А. Применение зарубежного опыта профессиональной подготовки государственных и муниципальных служащих в российских условиях с целью повышения эффективности управления 106
Чуркин С.А. Перспективы стратегического развития экономических отношений стран Латинской Америки и Российской Федерации 112

3. Социально-экономические процессы и явления устойчивого развития территорий России в условиях глобальных изменений

Бойко А.С. Особенности формирования доходной части бюджета 115
Голанцева Т.В. Правовые аспекты мирового сотрудничества в сфере энергетики в условиях глобализации 118
Губайдуллина Н.Ю. Кластеризация как основа устойчивого развития региона 121
Кудинов А.Н. Экономический кризис и малое предпринимательство: проблемы и решения 125
Новицкий А.О. Способы государственного воздействия на экономику: государственный и муниципальный заказ и контрактная система в сфере закупок 129
Стежин П.А. Формы и модели механизма государственно-частного партнерства в условиях инновационного развития российской экономики 139
Сулохина Т.И. Анализ регионального рынка строительных материалов и особенности формирования его ценовой политики 143
Трухачева Д.А. Социально-экономическое сотрудничество России с государствами-участниками БРИКС 146

4. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами

Аксенова М.С. Институт банкротства в динамике его развития .151
Алымов А.Ю. Преимущества консервативного подхода к управлению инвестиционным портфелем 155
Арахамия И.Г. Финансовые ресурсы департамента образования администрации города Липецка и их особенности в настоящее время 161
Бабкина К.С. К вопросу определения понятия финансовой несостоятельности и банкротства предприятия 167
Барбашина Е.А. Стратегические аспекты развития электроэнергетики до 2035 года 172
Барышева Е.Ю. Проблемы ценообразования в электроэнергетической отрасли 176
Бацин А.А. Механизм управления оборотными средствами и пути повышения эффективности их использования на предприятии 180
Ведринцева М.Н. Анализ и перспектива развития рынка банковских продуктов и услуг 184
Виноградова Е.А. Оптимизация факторов, влияющих на финансовую устойчивость организаций, производящих строительный кирпич 188
Владимирова Е.А. Методы комплексного анализа деятельности банка 193
Воронин К.Н. Понятие, роль и направления развития социального партнёрства в сфере труда 197
Голосов И.В. Сравнительная характеристика международного и российского метода учета и оценки основных средств 201
Гостева С.С. Особенности финансирования текущей деятельности современных российских предприятий 205
Жигулина Н. Н. Современные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в подрядных организациях в строительстве 209
Завьялов В.В. Анализ использования ресурсного потенциала фирмы 213
Зубова А.И. Эффективное управление финансами фирмы 217
Исаева Ю.В. Финансовое состояние как доминанта инвестиционной привлекательности предприятия 221
Кобзева Н.М. Теоретические основы синергетического подхода к анализу социально-экономических систем 224
Ковтонюк А.А. Возможность применения сбалансированной системы показателей на российских предприятиях 229

Кодыгроб М.А. Проблемы управления прибылью и рентабельностью на предприятии 232
Косулина Е.А. Роль оценки недвижимости в современной экономике России 236
Крынин Р.Ю. Индустриальные парки как эффективный инструмент привлечения инвестиций в регион 241
Куканянц В.К. Состояние и перспективы развития инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства в Липецкой области 246
Куликова Н.А. Управление процессом ценообразования на металлопродукцию на основе регрессионного анализа 252
Меркулов А.С. Банкротство, сущность и виды процедур банкротства 256
Наливайченко М.С. Эффективность налогового администрирования в оценке налоговой системы 260
Ненахова Д.С. Механизм финансового обеспечения деятельности бюджетных учреждений 265
Никитина Е.А. Цена, ценовая политика предприятия и их эффективность 269
Отрубенников Д.И. Проблемы постановки бюджетирования в российских компаниях 273
Подлесных Д.В. Влияние курсовой политики на экономику России 277
Полукаров И.Г. Особенности управления оборотными активами предприятия в условиях кризиса 280
Понарьина О.В. Современные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (на примере металлургической промышленности) 284
Прудникова С.А. Финансовый и управленческий учет как информационная база стратегического анализа 288
Путилина Н.А. Проблемы изменения налоговой нагрузки в Российской Федерации 293
Ряжских Л.Ю. Стратегическое планирование в различных типах организаций с учетом организационно-правовых форм, региональных и прочих особенностей 297
Сулохина Т.И. Анализ регионального рынка строительных материалов и особенности формирования его ценовой политики 301
Татаринова Д.В. Детерминанты повышения финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса 305
Уварова О.В. Анализ зарубежных и российских методов оценки надежности коммерческих банков 309
Фурсов Д.А. Проблемы экономики и управления в электроэнергетическом комплексе 314

Ходулькина Е. Г. Проблемы финансирования мероприятий, направленных на обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения в медицинских организациях Липецкой области 318
Хромушина Е.А. Проблемы риска банкротства предприятий в современных условиях российской экономики 324
Чернышова А.О. Теоретические основы управления финансовой устойчивостью 328
Штайгер Е.В. Черная металлургия России в 2014 году 331

Научное издание

Россия и мир: экономические, правовые и социальные аспекты развития

Материалы II межрегиональной научно-практической конференции для магистрантов

Липецк, 21 апреля 2016 г.

Часть 1

АНО «НАУКА-ЮНИПРЕСС»
394024, г. Воронеж, ул. Ленина, 86Б, 2
Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Усл. п.л. 21,25. Тираж 100 экз.
Отпечатано в типографии ИП Алейникова О.Ю.
394024, г. Воронеж, ул. Ленина, 86Б, 12