ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

№ 4 2017
Часть 1

ISSN 2409-529X
Журнал издается с 2014 года

Импакт фактор
РИНЦ – 0,622

Электронная версия журнала: **www.eduherald.ru**

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
к.м.н., профессор РАЕ ***Бизенкова Мария Николаевна***

Заместители главного редактора:
к.и.н., профессор РАЕ ***Старчикова Наталия Евгеньевна***
Бизенков Евгений Александрович

Ответственный секретарь
Нефедова Наталья Игоревна

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Акбасова А.Д. (г. Туркестан), Алтайулы С.А. (г. Астана), Андреева А.В. (г. Уфа), Андреева Н.В. (г. Белгород), Бадюков В.Ф. (г. Хабаровск), Белецкая Е.А. (г. Белгород), Берестнева О.Г. (г. Томск), Березина А.В. (г. Екатеринбург), Валиев М.М. (г. Уфа), Виштак Н.М. (г. Балаково), Бубновская О.В. (г. Артем), Выхрыстюк М.С.(г. Тобольск), Голубева Г.Н. (г. Набережные Челны), Гормаков А.Н. (г. Томск), Горностаева Ж.В. (г. Шахты) , Горшунова Н.К. (г. Курск), Горюнова В.В. (г. Пенза), Губина Н.В. (г. Нижнекамск), Долгополова А.Ф. (г. Ставрополь), Доника А.Д. (г. Волгоград), Евстигнеева Н.А. (г. Москва), Егорова Ю.А. (г. Чистополь), Егорычева Е.В. (г. Волжский), Ершова Л.В. (г. Шуя), Зайцева О.С. (г. Тобольск), Заярная И.А. (г. Находка), Киреева Т.В. (г. Нижний Новгород), Кисляков П.А. (г. Москва), Карпов С.М. (г. Ставрополь), Кобзева О.В. (г. Мурманск), Кобозева И.С. (г. Саранск), Коваленко Е.В. (г. Омск) , Кондратьева О.Г. (г. Уфа), Конкиева Н.А. (г. Санкт-Петербург), Косенко С.Т. (г. Санкт-Петербург), Корельская И.Е. (г. Архангельск), Кочева М.А. (г. Нижний Новгород), Кочеткова О.В. (г. Волгоград), Кубалова Л.М. (г. Владикавказ), Лапп Е.А. (г. Волгоград), Кунусова М.С. (г. Астрахань), Кучинская Т.Н. (г. Чита), Лебедева Е.Н. (г. Оренбург), Кубалова Л. М. (г. Владикавказ), Лапп Е.А. (г. Волгоград), Медведев В.П. (г. Таганрог), Минахметова А.З. (г. Елабуга), Михайлова Т.Л. (г. Нижний Новгород), Николаева Л.В. (г. Якутск), Новикова Л.В. (г. Владимир), Омарова П.О. (г. Махачкала), Орлова И.В. (г. Москва), Осин А.К. (г. Шуя), Панов Ю.Т. (г. Владимир), Пелькова С.В. (г. Тюмень), Постникова Л.В.(г. Москва), Преображенский А.П., Ребро И.В. (г. Волжский), Решетников О.М. (г. Москва), Рыбинцева Г. В., Ткалич С.К. (г. Москва), Павлова Е.А. (г. Санкт-Петербург), Парушина Н.В. (г. Орел), Растеряев Н.В. (г. Новочеркасск), Рева Г.В. (г. Владивосток), Рогачев А.Ф. (г. Волгоград), Рыбанов А.А. (г. Волжский), Салаватова С.С. (г. Стерлитамак), Семёнова Г.И. (г. Тобольск), Сенкевич Л.Б. (г. Тюмень), Тарануха Н.А., Тесленко И.В. (г. Екатеринбург), Ткалич С.К. (г. Москва), Федуленкова Т.Н. (г. Владимир), Френкель Е.Э. (г. Вольск), Шалагинова К.С. (г. Тула), Шестак О.И. (г. Владивосток)

МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ И СТУДЕНТЫ:
Лошадкина А.А. (г. Казань), Горохова Е.Х. (г. Якутск), Негорожина А.В. (г. Ставрополь), Нуржан А.Н. (г. Астана), Гареева Э.И. (г. Уфа), Саврей Д.Ю. (г. Ухта)

18+

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

Журнал «МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство – **ЭЛ № ФС-77-55504**

Журнал представлен в Научной электронной библиотеке (НЭБ) – головном исполнителе проекта по созданию Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Ответственный секретарь редакции – Нефедова Наталья Игоревна
тел. +7 (499) 705-72-30
e-mail: studforum@rae.ru

Почтовый адрес: г. Москва, 105037, а/я 47, Академия Естествознания, редакция журнала «Международный студенческий научный вестник»

Издательство и редакция: Информационно-технический отдел
Академии Естествознания

Техническая редакция и верстка С.Г. Нестерова

Подписано в печать 17.04.2017

Формат 60x90 1/8
Типография ИД «Академия Естествознания»,
Саратов, ул. Мамантовой, 5
Способ печати – оперативный
Усл. печ. л. 15,25
Тираж 500 экз.
Заказ МСНВ/4-2017

СОДЕРЖАНИЕ

IX Международная студенческая научная конференция «Студенческий научный форум 2017»

Экономические науки

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА
Алексеев Р.В. 7

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ
Борзенко Е.К. 9

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ
Гриднёва В.М. 11

ИССЛЕДОВАНИЕ ТОВАРНОГО ХАРАКТЕРА РАБОЧЕЙ СИЛЫ И МИНИМАЛЬНОЙ ГРАНИЦЫ ЕЕ СТОИМОСТИ В БОЛГАРИИ
Добрева Н.М., Вулджева И.В. 12

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ СТРАНЫ
Колосков Н.Д. 19

ПРОГНОЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ НА 2017–2020 ГГ.
Ляпунова А.Н., Куницына И.А., Чернышова С.С. 21

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ООО «МОЛОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ПОБЕДА»«
Лычагина И.Н., Лаврова Е.А. 22

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В ПРОВИНЦИИ БАКНИНЬ В СЕВЕРНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РЕГИОНЕ ВЬЕТНАМА 2005 – 2015
Ле Хыонг Линь 24

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АЗЕРБАЙДЖАНА В КОНТЕКСТЕ ТУРИЗМА
Мамедова Г.Р. 26

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДРИЯТИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ
Марудова Ю.И. 28

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ
Насонова Д.Д., Попова Е., Гуляева К. 29

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
Перепелицын К.Н. 30

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МЕТОДОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КЛИНИК
Попова Е.О. 31

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ
Пухова Д.Н. 32

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕКСЕЛЯ В ЭКСПОРТНЫХ СДЕЛКАХ
Родионова А.В. 34

ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ
Рыжих А.С., Бочкарёва А.С., Руйга И.Р. 35

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ И МИРЕ
Федоров С.И. 37

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ
Хисамова А.Р. 38

Секция «Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе», научный руководитель – Пупков А.Н.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ
Боровикова М.С. 39

Секция «Актуальные вопросы развития мировой экономики на современном этапе», научный руководитель – Матраева Л.В.

ФИНАНСОВАЯ ИЗОЛЯЦИЯ РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ «ДЛИННЫХ» КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
Банникова Л.В. 40

ПРОБЛЕМЫ И ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИИ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ
Калмыкова Е.Б. 42

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
Сюбаев М.Х. 45

Секция «Актуальные вопросы современного менеджмента», научный руководитель – Лунина Т.А.

К ВОПРОСУ О «ПЕРЕПРОИЗВОДСТВЕ» МЕНЕДЖЕРОВ В РОССИИ
Бахтина О.А., Никонова Я.И. 46

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЗАО «ЗАП-СИБТРАНСТЕЛЕКОМ»
Булышев С.А., Лунина Т.А. 47

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ РФ
Токарева Ю.А., Лунина Т.А. 49

Секция «Актуальные вопросы формирования и представления бухгалтерской отчетности», научный руководитель – Ремизова А.А.

МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
Кузнецова Е.И., Жукова О.С. 50

Секция «Актуальные вопросы экологии, менеджмента и бизнеса в XXI веке», научный руководитель – Карпенко Т.В., канд. экон. наук, доцент

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАКТОВКИ И СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТЕРМИНА «ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ»
Володина Т.В., Паламарчук М.И. 53

Секция «Актуальные проблемы государственного и муниципального управления», научный руководитель – Кузьмина В.М.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ
Морозова А.О., Бычкова Л.В. 55

Секция «Актуальные проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета в России», научный руководитель – Постникова Л.В.

УЧЕТ РЕМОНТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
Гармаш К.Н. 55

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОСОБИЙ ПО БЕРЕМЕННОСТИ И РОДАМ, ПО УХОДУ ЗА РЕБЕНКОМ
Давадова Б.Д., Куркова Е.А. 57

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ
Кулаева М.А, Конон В.М. 58

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ
Уразбахтина Л.В. 58

ОТРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
Шмелев С.И. 59

Секция «Актуальные проблемы экономики и предпринимательства в сфере услуг», научный руководитель – Василенко Н.В.

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ
Еремеев А.В., Савхалов В.К. 60

НЕОБХОДИМОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УНИВЕРСИТЕТЕ
Прямикова А.А. 62

Секция «Инновации в строительстве», научный руководитель – Асаул А.Н.

СУТЬ ПРОДУКТОВЫХ И ПРОЦЕССНЫХ ИННОВАЦИЙ
Баранова Е.В. 63

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РФ
Бочкарёва О.Ю. 65

ТВОРЧЕСКАЯ ИМИТАЦИЯ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
Гриднев Е.В. 69

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ BIM В РАМКАХ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ЦИКЛА
Джуракулов А.Р., Раменская Ю.С. 72

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ
Ермолаева К.С. 76

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ
Жукова А.Н. 78

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ
Иванов И.А. 82

МОТИВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
Каландарова Ю.С. 84

ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ИНВЕСТИРУЮТ В ИННОВАЦИИ
Килинкаров В.В. 87

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ 3D-ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
Козлова А.Е. 90

ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ СМЕТНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
Колегова М.В. 93

ПРОЦЕССНЫЕ ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
Шарова Н.Д. 95

ЭКОЛОГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
Яркина К.В. 97

Секция «Инновационное развитие экономики», научный руководитель – Рудакова О.Ю.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В ТОГУЛЬСКОМ РАЙОНЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ
Ральникова И.Н., Межова Л.Н. 99

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ. ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ
Третьяков Е.О. 101

Секция «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг», научный руководитель – Храмцова Е.Р.

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИТЕМ РАДИОЧАСТОТНОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
Кистенева Н.С., Горшкова Ю.В. 102

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В МАГАЗИНЕ БИЖУТЕРИИ
Малышева А.А. 104

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Чугунова Е.Т. 105

Секция «Логистика в отраслях и сферах деятельности», научный руководитель – Федоренко Р.В.

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ РОБОТОТЕХНИКИ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ
Храмцова Е.Р., Сологубова Н.А. *106*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА
Шаталова Е.А. *107*

Секция «Маркетинговая политика предприятий сферы услуг на современном этапе развития экономики», научный руководитель – Радина О.И.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ
Радина О.И., Бабкова Ю.А. *109*

ГОСТИНИЧНАЯ ИНДУСТРИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВСТРЕЧАЕТ ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ
Кольпиков И.С., Радина О.И. *110*

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ
Стариков В.И., Радина О.И. *110*

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА КЕРАМИЧЕСКОЙ ПЛИТКИ В РОССИИ
Шурупова Ю.Г., Радина О.И. *111*

Секция «Методы оптимизации и математическое моделирование в экономике», научный руководитель – Макаров С.И.

ФУНКЦИИ НЕСКОЛЬКИХ ПЕРЕМЕННЫХ ПРИ РАСЧЕТЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Барченкова Е.Ю. *112*

ТЕОРИЯ ИГР И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ
Бушняк М.С. *113*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИКИ В ЭКОНОМИКЕ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПУТИ НАИМЕНЬШЕЙ СТОИМОСТИ
Маликов Д.З., Уфимцева Л.И. *115*

Секция «Налоги и налогообложение в современных условиях», научный руководитель – Кулешова В.П.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ
Петрова О.Н. *117*

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ
Фахрова Д.В. *118*

Секция «Организационно-экономические основы финансового механизма устойчивого развития Республики Башкортостан», научный руководитель – Галлямова Т.Р.

О НЕКОТОРЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В РЕГИОНАЛЬНОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Сафронов Е.С. *120*

IX Международная студенческая научная конференция «Студенческий научный форум 2017»

Экономические науки

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Алексеев Р.В.

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, Калуга, e-mail: silenceqwo359@mail.ru

Экономическая безопасность бизнеса трактуется, как возможность эффективно достигать основной цели своей деятельности в рыночной экономике, «получать прибыль», за счет четкого выполнения хозяйствующим субъектом своих функций в условиях влияния внутренних и внешних угроз. Обеспечение экономической безопасности является основой существования любого хозяйствующего субъекта в современных условиях.

Исследование обеспечения экономической безопасности бизнеса представляется весьма актуальной в настоящее время темой, когда на отечественном и мировом рынке на лицо неконтролируемые последствия кризиса, следствием чего может стать повсеместное применение незаконных методов конкурентной борьбы. Российский бизнес вынужден вести поиск адекватных решений сложнейших проблем, заниматься разработкой и применением системного подхода к обеспечению своей безопасности.

«Субъект бизнеса, обосновавшийся в условиях жесткой конкуренции рынка, с учетом российских реалий – и при высокой степени выраженности политических, инвестиционных, валютных, технологических и прочих средовых рисков, вынужден беспокоиться о создании надежной и прочной системы экономической безопасности»[4].

Обеспечение безопасности субъекта есть создание и поддержка условий, при которых реализовывались бы его интересы, осуществлялись бы поставленные им цели, в основании которых лежат его ценности. Это, в свою очередь, обозначает, что безопасность и есть такие условия, в которых субъекты сохраняют и воспроизводят свои ценности.

Для обеспечения своей экономической безопасности субъект использует совокупность своих корпоративных ресурсов.

«Корпоративные ресурсы – факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса.

Среди этих ресурсов стоит выделить [2]:

а) ресурс капитала, является жизненно важной системой предприятия и позволяет приобретать и поддерживать другие корпоративные ресурсы;

б) ресурс персонала, является основным проводником и связующим звеном, соединяющим воедино все факторы данного бизнеса, обеспечивающим дорогу в жизнь идеологии бизнеса, а также достижение целей бизнеса;

в) ресурс информации и технологии, в настоящее время наиболее ценный и дорогостоящий из ресурсов предприятия, позволяет предприятию адекватно реагировать на любые изменения внешней среды бизнеса, эффективно планировать и осуществлять и реализовывать свою хозяйственную деятельность;

г) ресурс техники и оборудования;

д) ресурс прав, объединяет в себя права на использование патентов, лицензий, позволяет предприятию приобщиться к передовым технологическим разработкам, не проводя собственных дорогостоящих научных исследований».

Отметим, по мнению А.В. Горбатова особую роль в обеспечении экономической безопасности, как какого-либо территориального образования, так бизнеса и играет обеспечение трудовыми ресурсами: «обеспечение трудовыми ресурсами может существенно повлиять на устойчивый рост экономики региона, ее финансовую устойчивость и экономическую безопасность» [3].

На основании рассмотренного определения корпоративных ресурсов и целей бизнеса, можно сделать вывод. Экономическая безопасность бизнеса это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и обеспечивает достижение целей в условиях конкуренции и хозяйственного риска.

Очевидно, что обеспечение экономической безопасности бизнеса требует, создания собственной системы экономической безопасности.

Создание системы экономической безопасности предприятия и организация ее успешного функционирования должны опираться на основы научной теории безопасности.

Целью системы экономической безопасности является своевременное выявление и предотвращение как внешних, так и внутренних опасностей и угроз, обеспечение защищенности деятельности предприятия и достижения им целей бизнеса.

«Безоговорочно, что достижение поставленной цели возможно лишь на основе решения комплекса задач. К наиболее важным и значимым из них можно отнести [8]:

– выявление реальных и прогноз потенциальных опасностей и угроз;

– нахождение способов их предотвращения, ослабления или полной ликвидации последствий их воздействия;

– нахождение сил и средств, обязательных для обеспечения безопасности предприятия;

– организация взаимодействия с правоохранительными и контрольными органами в целях предотвращения и пресечения правонарушений, направленных против интересов предприятия».

Рассмотрим какие требования предъявляет к системе экономической безопасности экономическая ситуация в стране.

Во-первых, система экономической безопасности предприятия не может быть одинакова и шаблонна. Она должна быть уникальной на каждом предприятии, так как зависит от уровня развития и структуры производственного потенциала, эффективности его использования и направленности производственной деятельности, качественного состояния кадров, производственной дисциплины, рискованности производства и т.д.

Во-вторых, система экономической безопасности предприятия является самостоятельной, обособленной от систем других производственных единиц.

В-третьих, система экономической безопасности предприятия должна быть комплексной.

«Структура службы экономической безопасности определяется исходя из результатов анализа функций

обеспечения экономической безопасности. К ее основным функциям можно отнести следующие [6]:

– организационно-управленческая это воздействует на формирование и совершенствование организационной структуры управления для достижения поставленных организационных задач и целей;

– планово-производственная является разработкой комплексных программ и отдельных специальных планов обеспечения экономической безопасности предприятия;

– социально-кадровая представляет собой участие в расстановке и формировании кадров, предупреждает и локализирует внутриорганизационные конфликты;

– административно-распорядительная подготавливает решения по организации и обеспечению функционирования корпоративной системы безопасности, определению полномочий, обязанностей, прав и ответственности работников в сфере обеспечения безопасности;

– хозяйственно-распорядительная участвует в планировании и выделении ресурсов, необходимых для эффективного достижения целей безопасности предприятия, в подготовке и реализации мероприятий по обеспечению безопасности;

– учетно-контрольная определяет наиболее важные направления финансово-хозяйственной деятельности и работу по организации своевременного обнаружения внутренних и внешних угроз финансовой устойчивости и стабильности предприятия, оценивает их источники, налаживает контроль за критическими факторами, ведет учет негативных факторов;

– организационно-техническая это материально-техническое и финансовое обеспечение системы безопасности предприятия;

– научно-методическая представляет собой накопление и освоение передового капитала опыта обеспечения безопасности, обучение штатного персонала, научная проработка возникающих проблем обеспечения безопасности, методическое сопровождение деятельности в данной сфере;

– информационно-аналитическая характеризует целенаправленный сбор, хранение и обработку информации в области обеспечения безопасности».

Организация системы экономической безопасности связана с определенными затратами. Руководству предприятия необходимо адекватно оценивать целесообразность создания на предприятии собственной службы.

При этом следует учитывать, что как показывает практика, отказ от использования на предприятии службы безопасности ведет к потере прибыли до 9%. Эти данные характеризуют лишь случаи умышленного нанесения ущерба собственными сотрудниками. Оценить реальные масштабы упущенной выгоды просто невозможно.

Эффективная организация работы служб по управлению персоналом в обеспечении кадровой безопасности может почти на 60% снизить прямые и предотвратить косвенные убытки компании, тесно связанные с человеческим фактором.

Следует помнить о необходимости противодействия промышленному шпионажу. По экспертным и статистическим оценкам, на долю экономического шпионажа приходится 60% потерь от недобросовестной конкуренции. По имеющимся данным, из фактов, которые подпадают под формулировку «промышленный шпионаж», в Санкт-Петербурге около 20% – профессионально проведенные мероприятия, преследующие чисто экономические цели, оставшиеся 80% – это либо еще недостаточно профессиональные действия конкурентов, либо действия криминала.

Из изложенного выше следует, что «экономическая безопасность бизнеса» – многогранное, глубокое и емкое понятие. В самом узком виде его можно представить как отсутствие различного рода опасностей и угроз или наличие возможностей по их предупреждению, защите своих интересов, недопущение ущерба больше критического предела. Это требует кропотливой повседневной работы соответствующего персонала служб экономической безопасности, который бы обеспечил безубыточную работу предприятия, сохранение его имущества, недопущение разглашения тайны, пресечение факторов насильственных преступлений, сохранение интеллектуальной собственности и т.д.

Дополнительные сложности появляются при создании службы экономической безопасности в связи с необходимостью тщательного выбора сотрудников. Требуются только надежные, высокомотивированные специалисты, обладающие надлежащей квалификацией, могут привлекаться к обеспечению безопасности работы предприятия.

Вопрос профессиональной подготовки кадров для служб экономической безопасности всегда стоял довольно остро. И, к сожалению, несмотря на годы активной работы служб безопасности коммерческих предприятий, пока не видится какого-либо четкого и ясного понимания данного вопроса.

Если обычного человека попросить сделать словесный портрет сотрудника службы экономической безопасности предприятия то, скорее всего, он опишет его как бывшего сотрудника правоохранительных органов или иных силовых структур, человека физически развитого, крепкого, хорошо владеющего единоборствами и имеющего навыки обращения с оружием. Это и есть стереотипное восприятие «безопасника».

«Возможно в прошлом, в 90-х годах прошлого столетия, когда служба безопасности представала собой этакую «банду», сформированную для обороны отдельно взятого «купца» или «князя», это и было актуально. Однако сегодня к данной структуре предъявляются несколько иные требования, и современный сотрудник службы экономической безопасности должен быть в большей степени близок к бизнесу, нежели к силовым или правоохранительным сферам»[1].

«Квалифицированный специалист службы экономической безопасности должен обладать системными знаниями: и экономическими, и юридическими, и техническими с небольшим акцентом на экономическую составляющую, чтобы он мог правовые положения или технические решения оценивать «рублем». Он должен хорошо разбираться как в вопросах производственного менеджмента, так и в различных аспектах управления персоналом. Всесторонние знания позволят ему учесть влияние разнообразных факторов на экономическое положение в экономических категориях, оценить состояние и положение экономической безопасности на текущий момент, перспективы и направления его трансформации, предложить комплекс мероприятий по поддержке или повышению уровня экономической защищенности, а также руководить исполнением мероприятий по обеспечению экономической безопасности различных структур и контролировать их результаты» [7].

Приказом Министерства образования и науки РФ от 14 января 2011 г. N 19 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность («экономист-специалист»), утвержден перечень дисциплин для разработки примерных программ, учебников и учебных пособий.

В перечень обязательных для изучения дисциплин были включены:

– гражданское и торговое право, с целью обладания на базовом уровне компетенцией разрешения возможных разногласий с клиентами и контрагентами предприятия;

– трудовое право, для целей реализации задач по контролю персонала предприятий;

– конфликтология, с целью обладания на базовом уровне знаний о закономерностях зарождения, возникновения, развития, разрешения и завершения конфликтов любого уровня.

А так же другие дисциплины и факультативные курсы для более тщательного и глубокого погружения в изучение дисциплины «Экономическая безопасность».

Также было обращено внимание на следующую важную проблему, которая требует своего скорейшего разрешения: – стандарт высшего профессионального образования по специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность» действует с 2011 г., а профессионального стандарта «Специалист по экономической безопасности» до сих пор нет. Проект данного стандарта был разработан еще в ноябре 2014 г. Министерством труда и социальной защиты РФ. Из-за этого выпускники высших учебных заведений не могут быть трудоустроены в соответствии с полученной квалификацией и вынуждены идти работать туда, где есть вакансии юристов и экономистов.

Резюмируя выше изложенное, можно сделать следующие выводы.

Комплексная система экономической безопасности бизнеса должна включать в себя строго определенное множество взаимосвязанных элементов, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия при достижении им основных целей предпринимательской деятельности.

Служба экономической безопасности на предприятии – это не излишество, а необходимость, призванная на основе эффективного использования корпоративных ресурсов создавать условия для развития бизнеса, своевременно предупреждать возможные хозяйственные риски. А силы и элементы структуры службы безопасности должны быть достаточными для того, чтобы обеспечить экономическую безопасность бизнеса [9].

Введение в квалификационные справочники должностей работников в сфере обеспечения экономической безопасности предприятий различных отраслей экономики и форм собственности, их должностных обязанностей, а так же дополнительных учебных дисциплин в программу подготовки специалистов по экономической безопасности, привнесут позитивные изменения в области подготовки будущих специалистов служб экономической безопасности и облегчат обеспечение квалифицированными специалистами.

Список литературы

1. Брединский А. Особенности подготовки сотрудников служб безопасности ритейла. // Алгоритм безопасности. – 2015. – № 4. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.algoritm.org/arch/arch.php?id=77&a=1851 (дата обращения 14.12.2016).

2. Гончаренко Л.П., Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия // Справочник экономиста. – 2004. – № 12. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/12_2004/952/ (дата обращения 14.12.16).

3. Горбатов А.В., Горбатова Ю.Н. Формирование рынка труда Калужской области как фактор укрепления экономической безопасности региона // Теория и практика общественного развития. – 2014 – № 8.

4. Колпаков П.А. Система экономической безопасности фирмы // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 1. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/2013/01/1567 (дата обращения 15.12.2016).

5. Митрофанов А.А. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая разведка. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://it2b.ru/blog/arhiv/142.html (дата обращения 15.12.2016);

6. Мусатаева М.О. Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 23. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://e-koncept.ru/2015/95250.htm (дата обращения 17.12.2016).

7. Попков В.П., Соловьев А.И. Проблемы подготовки специалистов в сфере обеспечения экономической безопасности предпринимательских структур // Защита информации. конфидент. – 2004. – №3. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://sec4all.net/statea1.html (дата обращения 17.12.2016).

8. Управление безопасностью предприятий в условиях рыночной экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bezopasnik.org/article/60.htm (дата обращения 17.12.2016).

9. Хлутков А.Д. Роль службы безопасности предприятия в обеспечении экономической безопасности бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 2(92). [Электронный ресурс] Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/rol-sluzhby-bezopasnosti-predpriyatiya-v-obespechenii-ekonomicheskoy-bezopasnosti-biznesa (дата обращения 18.12.2016).

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

Борзенко Е.К.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, e-mail: adol_kat95@mail.ru

В современной литературе существует масса толкований термина «экономика» и «экономическая эффективность». Так, например:

— результативность производства, соотношение между результатами хозяйственной деятель-ности и затратами труда [1];

— достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов [2];

— производство определенного количества продукции при наименьших затратах ресурсов [3].

В зависимости от того, какие затраты и какие результаты принимаются во внимание, говорят об экономической, социально-экономической, социальной, экологической и т.п. эффективности. Так как понятие экономики к настоящему времени расплывчато, то и границы между понятиями эффективности расплывчаты, и вокруг них ведутся дискуссии.

В нашей работе под эффективностью, как категорией, мы будем понимать соотнесение результатов деятельности с затратами, которые этот результат вызвали или ресурсами, которые этот результат обусловили [4].

В настоящее время в определении экономической эффективности деятельности используют исключительно монетаристский подход, который сводится лишь к подсчету финансовых результатов деятельности компании. Но, на мой взгляд, при оценке эффективности деятельности таких гигантов, как госкорпораций, некорректно сводить результаты их деятельности лишь к выручке, прибыльности или величине дивидендов. Особенность оценки эффективности деятельности госкорпораций заключается не в том, чтобы посчитать денежную эффективность как для малого бизнеса, а в более глубоком смысле, с учетом целей создания и предназначения государственной корпорации. В связи с этим необходимо ответить на ряд вопросов:

— во-первых, что же такое государственная корпорация?

– во-вторых, поскольку результат является производной от цели, необходимо разоб-раться каковы цели создания государственных корпораций?

– и, в-третьих, по каким критериям оценивать эффективность их деятельности?

В настоящее время в российской практике существуют некоторые особенности в понимании термина «государственная корпорация». С одной точки зрения, существует всеобщее определение государственной корпорации как объединения, находящегося в государственной собственности (будь то госкомпания или компания с государственным участием), которое призвано решать государственные задачи, и деятельность которого направлена на реализацию национальных интересов страны во всех сферах: военной, экономической, политической, экологической, социальной.

С другой точки зрения, существует и юридическое толкование, которое определяет, что такое госкорпорация, каковы отличия госкорпорации от госкомпании, и какие цели госкорпораций определены законом. С юридической точки зрения государственная корпорация – это не имеющая членства некоммерческая организация, созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно-полезных функций, которая при этом вправе осуществлять коммерческую деятельность, но вся прибыль должна направляться на реализацию национальных интересов, ради которых создавалась корпорация. Госкорпорация использует имущество, переданное ей государством, лишь для целей, определенных законом о создании госкорпорации [5].

Приведем примеры некоторых государственных корпораций, функционирующих на сегодняшний день:

– ГК «Внешэкономбанк». Одна из основных функций – финансирование инвес-тиционных и инновационных проектов;

– ГК «РОСНАНО». Деятельность которой направлена на развитие инновационной инфраструктуры и реализации перспективных проектов в сфере нанотехнологий и наноиндустрии;

– ГК «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». Деятельность данной государственной корпорации направлена на создание безопасных и благоприятных условий проживания граждан и стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства, формирования эффективных механизмов управления жилищным фондом;

– ГК «Ростех». Деятельность данной государственной корпорации заключается в содействии, разработке, производстве и экспорте высокотехнологичной промышленной продукции;

– ГК «Росатом». Деятельность направлена на способствование выполнению феде-ральной целевой программы развития атомной отрасли, обеспечение развития ядерной энергетики, а также усиление имеющихся у России конкурентных преимуществ на мировом рынке ядерных технологий [6].

Согласно ФЗ «О некоммерческих организациях» – получение прибыли не является первостепенной целью государственных корпораций в высокотехнологичных сферах, энергетике, научно-исследовательских работах, нелогично принимать во внимание «результат» лишь в виде выручки от деятельности государственной компании. Ввиду индивидуальных «общественно-значимых» целей каждой госкорпорации, необходимы персональные критерии определения и оценки результата, чтобы сделать вывод об эффективной или неэффективной деятельности госкорпорации. Согласно долгосрочной программе развития госкорпораций, необходимо определить ключевые индивидуальные показатели эффективности достижения целевых значений.

В современном мире независимо от типа экономики, предприятия и организации, принадлежащие государству, играют ведущую роль в предоставлении жизненно-необходимых услуг. Каждая из развитых стран отличается своим особым подходом к определению понятия «государственная корпорация» и критериями отнесения компании к государственной. При этом аналогов юридической модели российской государственной корпорации в мире не наблюдается. В странах Западной Европы отсутствует единый подход к определению критерия отнесения предприятия к государственному. Для одних стран этим показателем является доля государства в акционерном капитале, а для других – право решающего голоса независимо от организационно-правовой формы предприятия[7]. В ряде стран: Великобритании, Франции, Норвегии, Германии, – государственные корпорации создаются в отраслях, которые связаны, прежде всего, с обеспечением национальной безопасности, обороноспособности и энергетики. Наибольшая доля государственных компаний присутствует в экономике Франции: государство сохраняет свое присутствие в энергетике – компания EDF, общественном транспорте – железнодорожная компания SNCF, и в оборонной промышленности. Результативность госкорпораций во Франции оценивают по показателям выпуска – объему и качеству предоставленных потребителям услуг или выполненных работ, а также степени удовлетворенности населения качеством работы госкомпаний. Особенностью функционирования государственного сектора в США является то, что госкомпании не создаются в промышленных областях, как это наблюдается в европейских странах, ограничивая роль государства в производстве товаров и услуг, чтобы позволить частному бизнесу свободно работать без правительственного регулирования. Однако государство все-таки присутствует в экономике США, но исключительно в тех областях, которые малоэффективны для частного предпринимательства и служат интересам общества: Национальная Корпорация по развитию бизнеса ветеранами, корпорация по кредитованию сельхозпроизводителей, Федеральная Корпорация по страхованию депозитов.

Если исходить из того, что государство – система политических институтов, занимающихся организацией общественной жизни на определенной территории, то, по нашему мнению, госкорпорация, госкомпания – это равнозначные понятия, обозначающие объединения, где доля государства, то бишь нации, народа составляет более 50%. Поэтому, если это «корпорация, которой владеет государство», то она призвана решать, прежде всего, внутренние и внешние интересы государства, в том числе завоевание лидирующих позиций на межгосударственном уровне, производство уникальной инновационной продукции, добыча полезных ископаемых, развитие энергетики и общественного транспорта, а главное обеспечение населения жизненно-необходимыми ресурсами по низким ценам.

Таким образом, если исходить из вышеизложенных целей, результатом (эффектом) от деятельности госкорпораций являются созданное благо в виде полезных внешних эффектов, достающееся населению, и лишь потом выручка или прибыль. Следовательно, при оценке эффективности необходима система показателей, учитывающая интересы не только государства, как акционера, но и народа, чьим достоянием, согласно Конституции РФ, и являются используемые государством недра.

Если рассчитать денежный показатель – выручку, отражающую, сколько было создано и реализовано продукции, не представляет труда. То возникает вопрос, каким образом оценить эффект деятельности

государственных корпораций для населения, как оценить степень достижения социального благополучия граждан? Как измерить уровень удовлетворенности населения от работы государственной компании?

Поэтому перед государственным сектором экономики стоит непростая двуединая задача: обеспечить финансовую эффективность деятельности (получение достаточной прибыли) и удовлетворить общественные потребности (достижение социального благополучия).

В уставе каждой российской государственной компании прописаны основные цели, задачи и направления деятельности. Возьмем, например, акционерное общество «Газпром». Доля государственной собственности в акционерном капитале компании составляет более 50%. То есть корпорацию «Газпром» можно по праву назвать государственной, и согласно Федеральному закону компания должна следовать целям и задачам, ради которых она создавалась.

Устав акционерного общества «Газпром» гласит:

«Общество обеспечивает:

• Строительство и финансирование газопроводов-отводов высокого давление для газификации села.

• Проведение инвестиционной политики в области развития Единой системы газоснабжения.

• Контроль за функционированием Единой системы газоснабжения.

• Совершенствование управления Единой системы газоснабжения.

• Комплексное развитие системы газоснабжения и т.д.» [8].

Исходя из основных задач и целей корпорации, результатом деятельности Газпрома будет являться уровень газификации российских регионов, темпы роста газификации сел. На сегодняшний день, по последним данным, уровень газификации страны составляет 65,4% всей запланированной территории. А это означает, что еще в половине российских поселков отсутствует газ. Уровень газификации жилых помещений в Карелии, Мурманской, Новосибирской и Омской области составляет всего около 8%. А в Иркутской, Томской областях и Хабаровском крае более 70% поселков и городов остаются без газа. В связи с этим разработана программа по газификации территории РФ до 2020 года, направленная на достижение максимального, экономически оправданного уровня газификации территории и улучшение бытовых условий жизни населения, преимущественно в сельской местности. Но пока что в стране, богатейшей запасами газа, десятки тысяч сел и городов испытывают колоссальные неудобства из-за отсутствия важнейшего ресурса.

Таким образом, именно существующая оценка эффективности функционирования государственных корпораций (компаний) порождает недоверие к «общественно-значимым» организациям со стороны гражданского общества. Необходимо пересмотреть подход к критериям оценки эффективности деятельности исследуемых объединений исходя из степени достижения целей, заложенных в стратегической программе развития. С этой точки зрения нужно пересмотреть систему показателей эффективности деятельности госкорпораций, в которой должны предусматриваться показатели, отражающие народнохозяйственную эффективность, то есть достигается ли наиболее полное удовлетворение потребностей населения в производстве продукции (услуги), изменяется ли качество товара и в какую сторону, улучшается ли уровень жизни населения от осуществления деятельности корпорации.

Список литературы

1. Прохоров А.М. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изда-во Советская энциклопедия, 2004. – 768 с.

2. Архипов А.И., Багудина Е. Г., Балашов С. А. Экономический словарь. – М.: Проспект, 2010. – 669 с.

3. Мокий М.С., Азоева О.В., Ивановский В.С. Экономика фирмы: Учебник и практикум для бакалавров. – М.: Изда-во Юрайт, 2014. – С. 68.

4. Федеральный закон от 12.01.1996 №7З-ФЗ (ред. От 19.12.2016) «О некоммерческих организациях».

5. Карпов Д.Ю. Роль государства в трансформации экономических отношений // Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2010. – №8(70).

6. Кожевина О.В. Зарубежная практика использования организационных моделей управления эффективностью в государственном секторе экономики // Журнал фундаментальные исследования. – 2014. – №11–9. – С. 2027–2031.

7. Официальный журнал ПАО «Газпром». [Электронный ресурс]: www.gazprom.ru/investors/documents/.

8. «Газпром» утвердил программы газификации регионов до конца 2020 года [Электронный ресурс]. – М.: РИА Новости, 2016: https://ria.ru/economy/20160914/1476957813.html/.

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Гриднёва В.М.

Донской государственный технический университет, Ростов-на-Дону, e-mail: gridneva.vitoria@yandex.ru

Стоимостным инжинирингом называют набор услуг экспериментального, проектно-конструкторского, расчетного и аналитического характера, которые используются с целью увеличения эффективности деятельности предприятия.

При осуществлении стоимостного инжиниринга сегодня используются следующие расчёты и методы: оценка и регулирование затрат, бизнес планирование, анализ прибыльности и рентабельности, управление проектами, а также тайм-менеджмент. Подробнее хотелось бы рассмотреть управление затратами на предприятии строительного комплекса.

Чтобы оставаться на плаву в строительном бизнесе сегодня, необходимо обеспечить максимальную конкурентоспособность своей деятельности, а именно предлагать продукт отличного качества, который бы был в состоянии удовлетворить потребности потенциальных покупателей по наименьшей цене. Именно поэтому стоит с особым вниманием и ответственностью подойти к подсчету себестоимости строительства, а также к контролю, регулированию и учёту затрат.

Учитывая тот факт, что в России не существует грамотной, корректной системы по учёту затрат и подобные операции на предприятиях проводятся лишь частично, рассматриваемая тема является актуальной.

Сегодня, в связи со всеобщей компьютеризацией управления предприятием, существует немалое количество автоматизированных систем, установка и использование которых позволяют сэкономить трудовые, временные ресурсы и повысить эффективность деятельности предприятия строительного комплекса.

Компьютеризация непосредственно учета затрат на производстве и калькулирования себестоимости продукции организаций инвестиционно-строительной сферы вносят свои коррективы и в способы их учета. В связи с этим появляется проблема детализации, улучшения контрольных свойств, повышения точности и достоверности учета производственных затрат за счет его рациональной постановки, в первую очередь по местам возникновения затрат.

При компьютеризации процесса управления затратами, специально автоматизированный банк данных позволит зафиксировать в первичных учетных документах только объем выполненной работы и его отклонение от норм.

Общий объем затрат можно определить на базе информации, которая хранится в банке данных, объема работ и отклонений от норм. При этом исключена возможность возникновения ошибок, какого-либо рода неточностей, а также прочих искажений учетной документации.

Введение на строительное производство автоматизированных систем по управлению и контролю над затратами позволяет сократить потребность в первичных бумажных документах, потому что данные об объемах производимых работ и отклонениях фиксируются в процессе управления технологическим процессом с помощью системы датчиков и регистраторов автоматически . Как следствие, повышается точность и оперативность учета информации. Данные стандартизируются и становятся одинаково пригодными для всех видов учета.

На крупных российских предприятиях сегодня все чаще используются программные продукты по автоматизации деятельности предприятия, разработанные системой «Галактика». Данная система представляет компьютерную программу, которая предназначена для обработки информации, возникающей в процессе экономической деятельности предприятия, миссией которого является удовлетворение потребностей потребителя, а целью – получение прибыли. Системы подобного рода способны обеспечить автоматизированное управление всеми видами ресурсов предприятия, а именно, денежными, трудовыми, сырьевыми. Помимо этого, рассматриваемые системы предоставляют возможность осуществлять планирование и управление процессом производства, хранения и сбыта продукции, способны обеспечить своевременное снабжение производства необходимым сырьем и материалами, а также в состоянии предоставить оперативную и точную информацию, которая может быть использована для принятия управленческого решения.

В рассматриваемой системе существует специально разработанный модуль под названием «Управление себестоимостью», который включает в себя планирование и учет затрат на производство, калькулирование себестоимости продукции, оценку экономических показателей деятельности предприятия. Функции экономического планирования и анализа обеспечиваются средствами модуля «Контроллинг». В модуле «Контроллинг» осуществляется классификация затрат по местам возникновения, статьям затрат, экономическим элементам затрат и другим признакам, в том числе деление на переменные и постоянные, основные и накладные.

Функциональность модуля:

оценка предварительной себестоимости и рентабельности заказов клиентов и производственных заказов до включения их в производственную программу;

планирование затрат на период, расчет фактических затрат за отчетный период;

анализ факторных отклонений фактических затрат от нормативных.

Основу для расчета затрат и оценки экономических показателей формируют данные производственного учёта, а также производственные планы.

На основе полученных данных программой рассчитывается цеховая, производственная и полная себестоимость продукции, себестоимость запасов (товаров, переходящих на следующий период). а также себестоимость незавершенного производства. Далее производится оценка маржинального дохода и операционной прибыли от реализации.

Особое устройство методик калькулирования дает возможность учесть особенности строительного производства и произвести расчет себестоимости как с распределением на строительную продукцию только переменных затрат, так и с полным распределением накладных расходов.

Ещё одно преимущество системы «Галактика ERP» – способность решения задачи в интересах как управленческого, так и бухгалтерского учёта затрат.

Таким образом, инструмент контроллинга затрат, предлагаемый корпорацией «Галактика» даст возможность управленческому аппарату строительного предприятия увеличить точность экономического планирования и анализа, повысить его оперативность, и на выходе получить экономии средств и более эффективное использование финансовых ресурсов.

Что касается стоимости внедрения модуля «Контроллинг» данного программного продукта на предприятие, то стоит заметить, что его цена довольно высока. По данным официального сайта-разработчика установка только одного модуля «Контроллинг» системы «Галактика ERP» на 10 персональных компьютеров в срок на 1 год обойдется компании минимум в 200 тыс. рублей. Такие затраты может позволить себе только крупное предприятие.

Однако, и для предприятий среднего и малого бизнеса в системе «Галактика» существуют специализированные программные продукты по повышению эффективности управления затратами на предприятии строительного комплекса. Среди них выделяют программы «Галактика-Старт» и «Галактика-Прогресс».

Данные программы помогут компаниям малого и среднего строительного бизнеса повысить свою конкурентоспособность. Стоимость решения этих программ на 30% ниже стоимости интегрированной системы автоматизации управления предприятием, а ожидаемый эффект от внедрения согласно официальным данным наступает в течение года и использования.

Список литературы

1. Гарифуллин, К.М. Теоретические основы учета себестоимости продукции / К.М. Гарифуллин // Социально-экономические явления и процессы. – 2013.

2. Роднова, И.С. Классификация затрат предприятия / И.С. Роднова // Российское предпринимательство. – 2013.

3. Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинский Р.А. Управление затратами в строительстве / Под ред. д.э.н., профессора А.Н. Асаула. – СПб.: ИПЭВ, 2015.

4. Официальный сайт корпорации «Галактика» [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.galaktika.ru/

5. Справочник экономиста Выпуск № 5 от 2014 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/5_2014/zatraty_strojka/

ИССЛЕДОВАНИЕ ТОВАРНОГО ХАРАКТЕРА РАБОЧЕЙ СИЛЫ И МИНИМАЛЬНОЙ ГРАНИЦЫ ЕЕ СТОИМОСТИ В БОЛГАРИИ

Добрева Н.М., Вулджева И.В.

Фракийский университет, Стара Загора,
e-mail: nj.dobreva@gmail.com

Тема товарного характера труда является предметом серьезных дискуссий в сфере экономических и социальных наук. «Товары – это относительно немногочисленные полезные блага, владельцами которых являются отдельные индивиды, что определяет каждого владельца этих благ как «homo mercator» (Levin, 1997). Pablo Ahumada утверждает, что индивиды должны распоряжаться определенной разменной стоимостью, являющейся источником покупательной способности на рынке, без которой спрос и потребление товаров невозможны. Для выполнения роли «homo Mercator» (человек-торговец), являясь участником рынка, каждый индивид должен стать «homo laborans» (работающий человек), когда он находится вне рынка (Ahumada, 2012). Появление рынка труда и продажа рабочей силы, как товара на этом рынке,

по мнению К. Маркса обусловлено следующим существенным условием: «ее собственник должен быть лишен возможности продавать товар, в котором овеществлен его труд, и напротив, он должен быть вынужден продавать сам свою рабочую силу, которая существует единственно в его живом организме.» Рабочая сила или работоспособность по своей сути отличаются от самого труда, так как первое представляет собой комбинацию физических и умственных способностей, которые человек вкладывает при производстве потребительской стоимости, а второе – это их субстанция и мера, у которой нет собственной стоимости (Маркс, 1975). В своей твердой позиции, что рабочая сила это товар, К. Маркс измеряет ее стоимость затратой рабочего времени или усредненным количеством общественного труда, необходимого для производства и ее воспроизводства, другими словами „стоимость рабочей силы равна стоимости жизненных средств ее владельца» (Маркс, 1975). Поскольку работающие индивиды это человеческие существа, можно предположить, что существует некий универсальный минимум средств, который обеспечивает им их нормальную жизнедеятельность. С другой стороны, потребность и способы ее удовлетворения это функция общественного и культурного уровня данной стороны и величина этих средств зависит от жизненных особенностей, привычек и претензий рабочего класса, настаивает в своих трудах Маркс. Внимание настоящей разработки направлено на открытие этой специфической естественной границы стоимости рабочей силы в Болгарии, принимая во внимание то, что ее равенство с минимальной заработной платой совсем необязательно.

Вторая и более обширная задача заключается в исследовании характеристик рабочей силы, которые придают ей отличительные черты особенного товара, по сравнению с потребительской стоимостью, а следовательно проявляются и как различия между рынком труда и обычным рынком продажи товаров. Уделяя значительное внимание труду, земле и деньгам, как производственным факторам, Карл Поланьи в своей книге «Великая трансформация» не отрицает их рыночный обмен и значение этих более специальных рынков в экономической системе. С другой стороны, он категорически отбрасывает точку зрения, что труд, земля и деньги являются товаром, так как по его мнению, они не отвечают дефиниции понятия товара – они продаются и покупаются, но не «предназначаются» для продажи (Поланьи, 2001). «Труд – это просто другое название человеческой деятельности, которая сопровождает человека по жизни, и со своей стороны создается не для продажи, а по совсем другим причинам, и кроме того, эта деятельность не может существовать отдельно от жизни человека, не может храниться или подвергаться мобилизации» В отличие от К. Маркса, Поланьи считает, что не только труд, как фактор производства, но и рабочая сила не является товаром, или точнее является «фиктивным товаром», аргументируя это мнением, что безразборное использование или неиспользование рабочей силы представляет собой опасность для человеческого индивида, являющегося ее носителем. В то время, как либерально настроенные экономисты, такие как Людвиг фон Мизес, выражают мнение, что безработица может быть ликвидирована, если трудящиеся проявят готовность менять свое местожительство и профессию в соответствии с потребностями рынка труда (Мизес, 1981). Поланьи считает, что подобное отношение придает труду признаки безгласной позиции – единственно товар не может решать, где он будет продаваться, с какой целью будет использован, по какой цене будет передаваться из рук в руки или каким образом его будут употреблять или уничтожать. В духе идеи, выраженной Поланьи, защитить «физическую, психическую и моральную целостность человека» и того, чтобы его рабочая сила не отделялась от его существования, сформулировано первое положение, вошедшее в Декларацию Международной ассоциации труда в Филадельфии, которое гласит: «труд не является товаром». Карл Поланьи выражает опасение, что позволение рыночному механизму быть основным двигателем судьбы человеческого существа и его естественной среды приведет к разрухе общества. (Поланьи, 2001).

Концепция исследования

Настоящее исследование основывается на рассмотрении двух научных теорий – экономической и социологической с точки зрения характера труда и рабочей силы.

Экономическая теория Карла Маркса гласит, что рабочая сила имеет товарный характер, а социологическая Карла Поланьи, что труд и рабочая сила являются фиктивными товарами.

Целью настоящего исследования является изучение возможной минимальной границы различных условий, при которых экономически активное население страны согласно продавать свою рабочую силу и устраиваться на то или иное рабочее место.

Задачи исследования:

1. Изучить литературные разработки по вопросам товарного характера труда и рабочей силы.
2. Изучить литературные разработки по вопросам рынка труда, спроса и предложений.
3. Провести социологическое исследование минимальной границы различных условий, при которых экономически активное население страны согласно продавать свою рабочую силу и устраиваться на то или иное рабочее место.
4. Проанализировать полученные результаты.

Объектом исследования является минимальная граница условий, при которых экономически активное население страны согласно продавать свою рабочую силу.

Предметом исследования является характер рабочей силы экономически активного населения страны.

Гипотеза: Принимаем, что рабочая сила экономически активного населения страны – это особенный вид товара с „мнением», базированным на приоритетном, но единственном значении рабочей зарплаты.

Методы исследования

Для целей настоящего исследования был использован метод случайной выборки с помощью анкетной карты.

Процедура исследования

Представителям различных предприятий, которые трудятся в различных условиях, были розданы 61 анкетные карты.

Для целей этого исследования был составлен Вопросник, характеризирующий мотивы респондентов принять определенный вид работы; их удовлетворенность работой; минимальный уровень условий, при которых они готовы принять данную работу; минимальный размер вознаграждения, при котором они согласны остаться на данном рабочем месте; условия, которые бы заставили их отказаться от этой работы; их квалификация; в каких организациях они работают.

Участники исследования

Данное экспериментальное исследование осуществлено в январе 2017 года в Болгарии, в регионе городов Стара Загора и Асеновград. В исследовании приняли участие 61 респондент, из которых 47,5 % работают в металлургической промышленности; 32,7 %

в пищевой промышленности и 19,8% составляют безработные или в общем числе: 80,2% работающих и 19,8% безработных.

По половому признаку исследуемые лица были распределены следующим образом: 82% (50) мужчин и 18% (11) женщин. По образовательному цензу: 25% участников имеют основное образование, 64% среднее и 11% высшее образование.

По трудовому стажу на соответствующем месте работы распределение исследуемых лиц таково: до 5 лет – 55%, до 10 лет – 31% , до 20 лет – 10% и свыше 20 лет – 4%. По общему трудовому стажу исследуемые лица распределились следующим образом: до 5 лет – 16%, до 10 лет – 35%, до 20 – 14% и свыше 20 лет – 35% лиц. По возрастному признаку распределение исследуемых лиц следующее: до 30 лет – 34%; до 40 лет – 30%; до 50 лет – 18%; старше 50 лет – 18%.

Результаты и интерпретация

Ответы исследуемых лиц, представленные на рис. 1, 4, показывают, что такое учреждение, как Биржа труда, в качестве государственного механизма для регулирования рынка труда имеет самое незначительное участие в процессе распределения рабочей силы. Чаще всего этот процесс регулируется посредством неформальных механизмов (подсказали знакомые), что показывает отсутствие серьезного государственного вмешательства; невысокий процент лиц, которые ищут работу через Биржу труда, показывает и отсутствие доверия людей к этому учреждению.

Рис. 1

Рис. 2

Из представленных ответов респондентов на в. №3 (рис. 2) становится ясно, что в основном рабочие принимают данную работу из-за хорошей заработной платы (42%) и едва на втором месте из-за наличия соответствующей квалификации. Эти результаты категорично доказывают товарный характер рабочей силы.

В то же самое время, ответы респондентов на 4-й вопрос, показанные на рис. 3, определяют образование как фактор, который имеет самое большое соответствие при поиске работы, тогда как ожидания соответствующей зарплаты чаще всего остаются нереализованными.

Рис. 3

Рис. 4

Рис. 5

Ответы на вопросы № 6, 8, 9 и 11 показывают, что главным мотивом исследуемых лиц при приеме или отказе данной работы является материальное вознаграждение. Факт, что 84% (в. 6 на рис. 5) исследуемых лиц утверждают , что откажутся от работы немедленно, если им снизят зарплату; 85% (в. 8 на рис. 7) безработных говорят, что самым важным их условием при поиске работы является заработная плата; 66% исследуемых лиц приняли бы предложение более неквалифицированного труда при более высокой зарплате (в. 9 на рис. 8), а также и то, что 47% отказались бы от законосообразной работы из-за низкой зарплаты (в.11 на рис. 10) подтверждают марксистскую теорию, что рабочая сила это вид товара.

Рис. 6

Рис. 7

Рис. 8

Рис. 9

Самая большая часть исследуемых лиц твечают (46%, в.10), что самое низкое вознаграждение, которое они склонны принять, равняется в среднем 850 лв./мес. (425 евро). Журнал «Инвеститор», цитируя данные статистики Евростата, пишет, что «На 1 января 2016 года минимальная заработная плата в ЕС имеет широкие границы – от 215 евро до 1 923 евро [...]. В настоящий момент в 22 государствах ЕС введена минимальная зарплата. Исключение составляют Дания, Швеция, Италия, Кипр, Австрия и Финляндия. Из опубликованных данных видно, что самая низкая минимальная заработная плата в ЕС – в Болгарии, а самая высокая – в Люксембурге». Следовательно, предпочитаемое вознаграждение, по мнению болгарских респондентов, отвечает уровню минимальной заработной платы в таких странах, как Литва, Латвия, Венгрия и Чехия (рис. 10).

Минимальная зарплата в ЕС варьируется от 215 евро до 1 923 еврohttp://www.investor.bg.

Результаты исследования указывают и на другую тенденцию, которая является релятивной теории Карла Поланьи, утверждающего, что рабочая сила является особенным видом товара, что она так называемый товар с «собственным мнением».

Ответы исследуемых лиц на 12-й вопрос, показанные на рис. 11, приводят к выводам, что работающие, которые предлагают свою рабочую силу на рынке труда, тоже имеют свои требования к условиям труда и руководствуются, кроме материальных, и моральными мотивами. Почти половина респондентов не приняли бы возможность работать у нечестного человека; у такого, который наживается на труде людей в принципе, а не на их собственном труде в частности; если он не нравится им, как человек или если

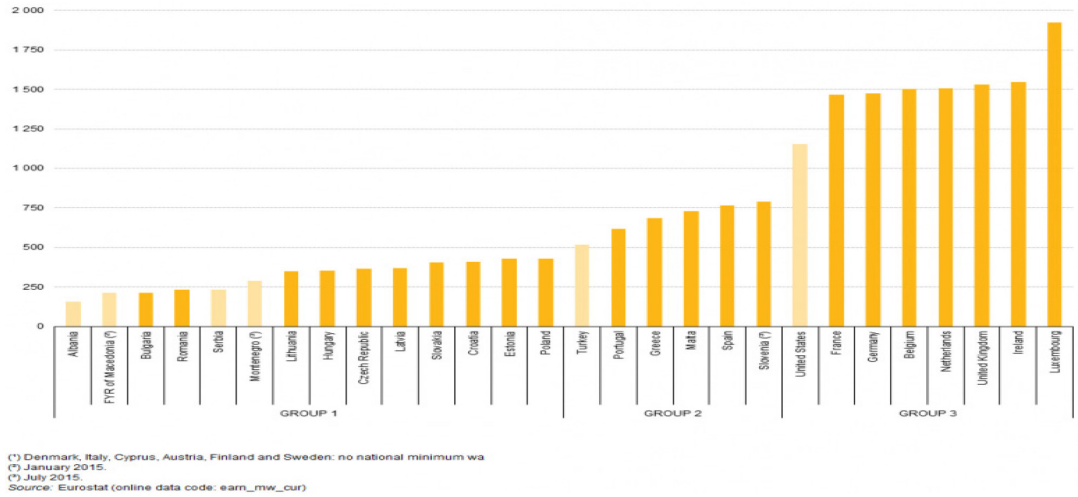


Рис. 10

Рис. 11

они находятся в ссоре с ним или его семьей. Это мотивы морального и эмоционального характера, которые предъявляют работающие люди, продающие свою рабочую силу, и именно это определяет их рабочую силу, как особенный вид товара, как фиктивный товар, который со своей стороны тоже имеет претензии к рыночным условиям. Эти результаты подтверждают выдвинутую гипотезу данного исследования.

Рис. 12

Выводы

На базе полученных результатов исследования можно сделать выводы в двух основных направлениях:

Ответы респондентов на вопросы составленного Вопросника еще раз показывают, что главным мотивом исследуемых лиц при согласии или отказе принять данную работу является материальное вознаграждение и это доказывает товарный характер рабочей силы, т.е. марксистскую теорию, что рабочая сила – это товар.

В это же время результаты исследования демонстрируют и вторую тенденцию, релятивную учению Карла Поланьи, который утверждает, что рабочая сила является особенным видом товара, что это так называемый товар с «собственным мнением». Работающие люди, которые предлагают свою рабочую силу на рынке труда, имеют определенные требования к условиям труда и руководствуются не только материальными, но и моральными мотивами.

Список литературы

1. Маркс, К. Капитал. – София: Партиздат, 1975.
2. Петкова, Д. Минимальная зарплата в ЕС варьируется от 215 евро до 1 923 евро. Retrieved 29 Jan. 2017, from http://www.investor.bg/evropa/334/a/minimalnata-zaplata-v-es-varira-mejdu-215–evro-i-1–923–evro-222949/, 2016–11–08.
3. Ahumada, P.). Marx's Commodity and Labour as the Substance of Value. In 25th History of Economic Thought of Australia Conference, Melbourne, Australia. http://www. hetsa. org. au/hetsa2012/conference_papers/Pablo% 20Ahumada, 2012.
4. Declaration of Philadelphia. In A Dictionary of Human Resource Management: Retrieved 29 Jan. 2017, from http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803095705910. ,2009–01–01.
5. Levín, P. E. El capital tecnológico. Buenos Aires: Catálogos. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas, 1997.
6. Mises L.V. Socialism: An Economic and Sociological Analysis. Indianapolis: Liberty Classics, 1981.
7. Polanyi, K. The great transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. Boston, MA: Beacon Press, 2001.

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ СТРАНЫ

Колосков Н.Д.

Башкирский государственный аграрный университет, Уфа, e-mail: Noykita@yandex.ru

В условиях глобализации экономики одним из методов взаимопроникновения в экономику других стран являются иностранные инвестиции. Инвестирование – одна из основополагающих задач современной экономики, так как оно играет огромную роль в обеспечении быстрого и стабильного роста производства, поддерживает экономику страны в целом. Благодаря инвестициям повышается уровень финансового и социального благополучия, в целом, это объясняется тем, что создаются новые рабочие места. В конечном итоге, инвестирование служит средством пополнения бюджета страны.

Поступление иностранных инвестиций влияет на развитие как всей экономики страны в целом, так и на развитие предприятий, производств (получателей инвестиций) данной страны. Стране выгодно получать иностранные инвестиции, поскольку они развивают ее производства, способствуют появлению новых, модернизированных производств, новых рабочих мест, и, конечно же, немаловажно, что платятся налоги в национальный бюджет, при том, что из бюджета ничего не тратится на это.

Для России проблема привлечение иностранных инвестиций в экономику является очень важной. На сегодняшний день, повышение инвестиционного климата – одна из важнейших задач Правительства России, это возможно, если повысить макроэкономические показатели страны.

Россия нуждается в огромных финансовых вложениях. Она обладает бесспорными преимуществами, которые делают ее потенциально привлекательной для иностранных инвесторов. Речь идет о таких преимуществах как:

– потенциально емкий внутренний рынок;

– необходимость технического обновления производства и инфраструктуры;

– наличие в ряде отраслей высокого научно- технического потенциала;

– возможность организации конкурентоспособного экспорта товаров и др. [1].

Инвесторы ориентируются, прежде всего, на инвестиционный климат России, он определяется независимыми экспертами и указывает на эффективность вложений в той или иной стране.

В настоящее время, несмотря на то, что произошли некоторые позитивные изменения,

инвестиционный климат в России в основном остается недостаточно благоприятным. Причинами этого являются:

– нефтяная зависимость России. Положительное сальдо платежного баланса формируется только за счет внешней торговли. Объем экспорта, в свою очередь, определяется долей в нем энергоносителей, т.е. ценами на нефть;

– внушительный объем теневой экономики;

-недостаточная правовая защищенность экономических субъектов, вообще и иностранных инвесторов, в частности;

– наличие множества административных барьеров;

– неразбериха в налоговом законодательстве;

– непрозрачность отчетности российских предприятий;

– недостаток информации о финансовых рынках и т.д.

Учитывая эти моменты западные организации, которые занимаются сравнительным анализом условий для инвестиций и степенью их риска во всех странах мира отдают крайний низкий рейтинг России.

Тем не менее, на уровне регионов дела обстоят намного лучше. Иностранные компании, работающие в России, отмечают, что инвестиционный климат в регионах значительно улучшился в последние годы. Большую роль в этом процессе играет внедрение Регионального инвестиционного стандарта, разработанного Агентством стратегических инициатив (документ определяет требования к органам власти по работе с инвесторами), дорожных карт по улучшению инвестиционного климата, и набора показателей эффективности деятельности в этой области, включаемых в оценку деятельности губернаторов. Вторым фактором, повышающим интерес регионов к иностранным инвестициям, является усиление региональной конкуренции за инвестиции на фоне ухудшения макроэкономической ситуации [8].

Что касается Республики Башкортостан, то она активно развивает свою инвестиционную политику в экономике и в социальной сфере. В 2015 году в Республике Башкортостан особое внимание было уделено мероприятиям саммитов ШОС и БРИКС, прошедшим в г. Уфе, и сопутствующим мероприятиям, в ходе которых повысилась узнаваемость региона на международном уровне [2].

Национальным рейтинговым агентством «Эксперт РА» Республике Башкортостан по рейтингу инвестиционного климата в 20015/16 году был присвоен уровень «Средний потенциал – умеренный риск (2В)» (18 место среди других регионов России) [5,6].

В 2015 году объем инвестиций в основной капитал в республике составил 316,7 млрд. рублей, или 100,2% к уровню 2014 года. По году ожидания согласно уточненной прогнозной оценке были более высокие – 104,3%. По данному показателю среди субъектов Российской Федерации республика занимает 10-е место, среди субъектов Приволжского федерального округа – 2-е место (вслед за Республикой Татарстан), на долю республики приходится 12,9% объема инвестиций, освоенных в Приволжском федеральном округе [3].

Начиная с 2012 года темпы роста инвестиций в основной капитал в республике выше, чем в среднем по России.

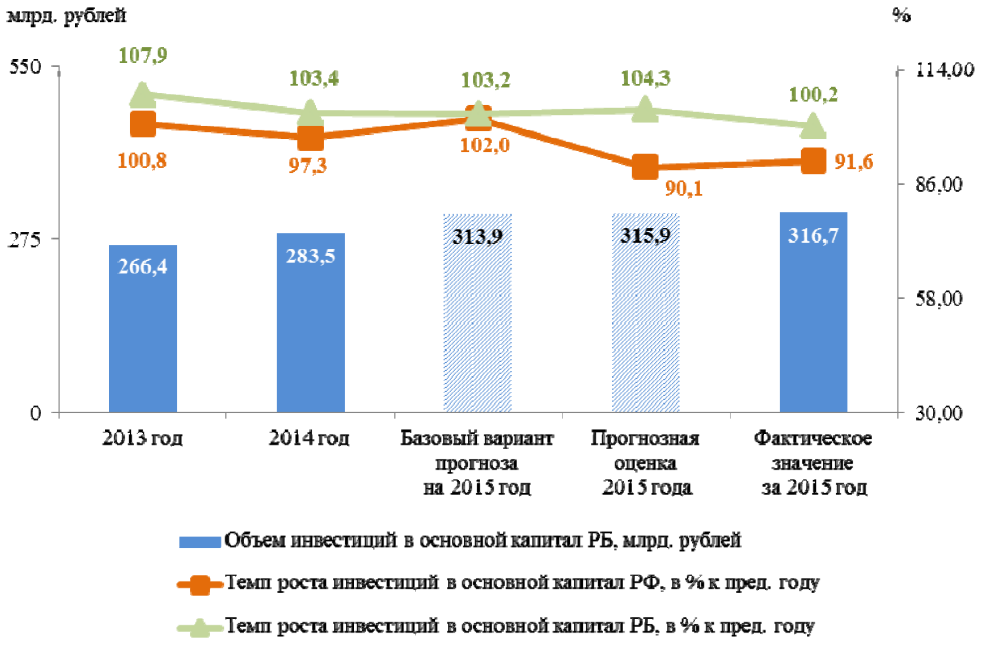


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования за 2013–2015 годы, достижение плановых прогнозных ориентиров [3]

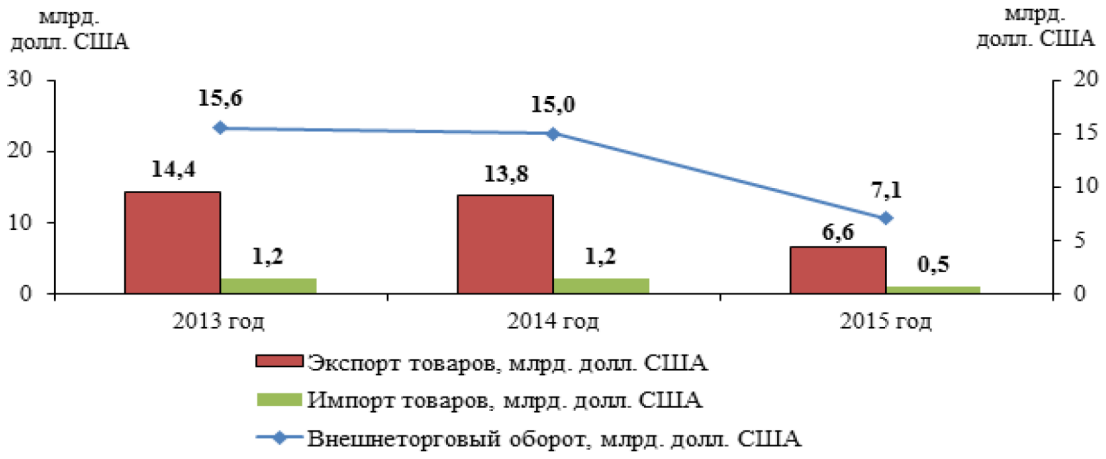


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал в Республике Башкортостан [3]

Замедление инвестиционной активности было обусловлено высокой стоимостью заемных ресурсов, удорожанием импортируемых инвестиционных товаров, ростом долговой нагрузки и ростом общей экономической неуверенности инвесторов. Вместе с тем, на общероссийском фоне, где наблюдалось снижение инвестиционной активности на 8,4 % – это достаточно неплохой результат [4].

Целенаправленная работа по улучшению инвестиционного климата дает свои плоды. За последние четыре года (2012–2015гг.) объем инвестиций в основной капитал увеличился на 30,5 %. Сегодня в Башкортостане заявлено к реализации более 120 крупных инвестиционных проектов, благодаря которым будет создано около 45 тысяч рабочих мест. Ожидаемый доход по этим инвестициям составляет более 700 млрд. рублей [3].

В 2015 году инвестиции в основной капитал за исключением бюджетных средств составили 293,5 млрд. рублей [3].

Инвестиции являются необходимым фактором развития страны, региона. Однако сами по себе инвестиции не являются достаточным фактором успешного развития и реализации инвестиционного проекта. Важно, как прогнозируются и планируются инвестиции, как организуется инвестиционный процесс, куда территориально направляются инвестиции, на какие цели и во что вкладываются средства, кто является инвестором и кто реализует проект [7]

Привлечение инвестиций (как национальных, так и иностранных) в экономику является необходимым средством устранения инвестиционного «голода» в государстве.

Список литературы

1. Зубченко Л.А., Иностранные инвестиции. – М.: Книгодел, 2014. – С. 17–18.
2. Федеральная служба государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. – URL: http://www.bashstat.ru (дата обращения 22 декабря 2016).
3. Инвестиционный портал Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. URL: https://invest.bashkortostan.ru (дата обращения 22 декабря 2016).
4. Министерство экономического развития Республики Башкортостан: Итоги инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан за 2008 год [Электронный ресурс]. URL: http://www.minecon.bashkortostan.ru (дата обращения 19 декабря 2016).
5. Рейтинговое Агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.raexpert.ru (дата обращения 22 декабря 2016).
6. Фаррахетдинова А.Р., Хусниев К.К. Анализ инвестиционной деятельности и проблемы прогнозирования объема инвестиций в регионе // Вестник ВЭГУ.2010. № 2. – С. 56–62.
7. Фаррахетдинова А.Р., Хусниев К.К. Проблемы прогнозирования объема инвестиций в регионе // Ноосферная парадигма модернизации экономики региона: возможности и реалии устойчивого развития: материалы Всероссийской науч. -практ. конф. (12 марта 2015 г. – Уфа, Башкирский государственный университет). В 2-х ч. Ч. 1. -Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 116 -117.
8. Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов [Электронный ресурс] // EY: Совершенствуя бизнес, улучшаем мир. URL: http://www.ey.com/ru/ru/services/strategic-growth-markets/ey-investment-climate-in-russia-foreign-investor-perception (дата обращения 19 декабря 2016).

ПРОГНОЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ НА 2017–2020 ГГ.

Ляпунова А.Н., Куницына И.А., Чернышова С.С.
ФГБОУ ВО «ВГЛТУ им. Г.Ф. Морозова», Воронеж, e-mail: kunitsyna96@bk.ru

В современной экономике России был проведен комплексный анализ динамики развития субъектов хозяйствования, позволяющий сформулировать вывод об определенной стабилизации социального и экономического развития страны.

Экономическое развитие включает в себя общественные отношения, которые протекает различно в определенных сложившихся условиях технологического устройства экономики и распределения материальных благ. Параметры прогноза социально-экономического развития России на 2017 и плановый период 2017–2020 годов рассматривались на заседании правительства 21 апреля 2016 года и были одобрены.

Прогноз был составлен в трех основных вариантах – базового, консервативного и целевого. Для разработки показателей федерального бюджета на 2017–2020 годы за основу был принят базовый вариант прогноза. В социальной сфере базовый вариант – это улучшение уровня жизни населения за счет увеличения социальных обязательств государства. Предполагается, что с 2017 года, будет отмечена положительная динамика инвестиций в основной капитал и увеличение доходов населения.

Консервативный вариант прогноза предусматривает развитие экономики РФ в условиях низкой динамики цен на сырьевые товары, прежде всего на нефть и природный газ.

Целевой вариант разработан в соответствии с поручением Президента Российской Федерации. Он подразумевает выход российской экономики на траекторию устойчивого роста с темпами, которые должны быть не ниже среднемировых, снижение инфляции до уровня 4% и увеличение производительности труда не менее чем на 5%. При этом необходимо одновременно обеспечить макроэкономическую сбалансированность.

Под целевым сценарием подразумевается переход к новой модели экономического роста. Для достижения целевых показателей требуется проведение основных структурных преобразований федерального бюджета, который предполагает оптимизацию и увеличение эффективности бюджетных расходов, кардинальный пересмотр государственных программ РФ в соответствии с показателями целевого состояния социально-экономического развития Российской Федерации.

Реализация основных мер, позволит обеспечить увеличение экономического роста на 1,5 – 2% по сравнению с базовым сценарием 2017 – 2018 годах, перейти к 2020 году на устойчивую динамику экономического роста со средним темпом 4,5% в год, при этом рост производительности труда должен быть не менее 5% в год, а достижение целевого уровня инфляции не выше 4% [1].

В основе социально-экономической политики Правительства РФ на среднесрочную перспективу развития (2017 – 2020 гг.) лежат приоритеты, сформулированные в указах Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596–606 и в основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2020 года [2].

Основными приоритетами экономической политики в прогнозный период являются:

• увеличение инвестиционной значимости РФ;
• создание благоприятной деловой среды;
• повышение производительных расходов в структуре бюджетной системы РФ;
• импортозамещение;
• рост качества жизни и увеличение объема инвестиций;
• улучшение информационных технологий в экономике.

В процессе импортозамещения, начиная с 2017 года, будут реализованы мероприятия по разработке программы льготного кредитования для упрощенного доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным средствам.

Для того чтобы повысить качество жизни населения, запланирован такой комплекс мероприятий, как строительство в рамках программы «Жилье для российской семьи»; создание условий для улучшения жилищных условий не реже одного раза в 15 лет. Предполагается, что к 2018 году средняя процентная ставка по ипотечным жилищным кредитам (в рублях) будет превышать индекс потребительских цен не более чем на 2,2% [3].

Экономика России проходит стадии трансформации. В ближайшие годы нашей стране будет осуществляться обновление социально-экономической системы, соответствующее изменениям, которые происходят в мировом социальном и экономическом порядке.

Список литературы

1. Прогноз социально-экономического развития на 2017 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ttp://www.mirprognozov.ru/. – Загл. с экрана.

2. «Основные приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mirprognozov.ru/. – Загл. с экрана.

3. «Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/. – Загл. с экрана.

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ООО «МОЛОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ПОБЕДА»«

Лычагина И.Н., Лаврова Е.А.

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ), Челябинск, e-mail: 74lavrova@gmail.com

В условиях плотности рынка и информационного общества практически каждый продукт/услуга внедряется в массовое сознание потребителя с помощью системы интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК). ИМК – это приведение всего арсенала инструментов продвижения товара в соответствие с пониманием потребителя и тем, на что он реагирует. Традиционно инструменты продвижения структурируются по таким группам, как реклама, sales promotion (побуждение к совершению покупок), direct marketing (установление прямых коммуникаций между производителем и потребителем), выставки и ярмарки, связи с общественностью (public relations, PR). Очевидно, что не все инструменты продвижения из арсенала ИМК, призванные оказывать комплексное воздействие на потребителя, могут быть в полном объеме использованы каждым субъектом рынка [1].

В настоящее время на рынке товаров и услуг существует высокая конкуренция, поэтому недостаточно только поизводить продукт или оказывать услуги, нужно грамотно продвигать ту сферу деятельности, которой занимаются компании. Под продвижением понимается комплекс маркетинговых мероприятий, целями которых являются увеличение доли товара, услуги, компании или бренда, занимаемой ими на рынке; вывод товара на рынок; увеличение их узнаваемости; привлечение новых клиентов [2].

Российская масложировая отрасль является одной из ведущих в агропромышленном комплексе. Она достаточно хорошо развита, именно этим и объясняется емкость, конкурентоспособность и насыщенность рынка сливочных масел. Одним из самых эффективных инструментов продвижения является-реклама.

Сливочное масло – традиционно любимый и один из основных продуктов повседневного потребления жителей нашей страны и стран постсоветского пространства. По мере развития продовольственного рынка и роста производства продуктов – конкурентов из других масложировых категорий, а также в силу экономических причин, сливочное масло постепенно потеряло передовые позиции на рынке конечного потребителя. В силу жесткой конкуренции со стороны международных производителей и озабоченности новой генерации потребителей уровнем холестерина в крови, общим изменением стиля и ритма жизни современного человека рынок масла превратился в стагнирующий, если не сказать падающий.

В Челябинской области существует несколько крупных производителей сливочного масла: ООО «Челяб-масло», Торговый дом «Сулимовский», Чебаркульский молочный завод; Челябинский гормолзавод «Первый Вкус».

Рассмотрим, какую рекламу используют данные предприятия для продвижения своей продукции (рис. 1-3).

Интенсивное наращивание объемов производства сливочного масла в России началось с 2014 года после введения специальных экономических мер Российской Федерацией в отношении ряда стран. [3] Однако наращивание объемов производства сливочного масла сдерживает повышение себестоимости производства, недостаточный уровень технической и технологической модернизации производителей сливоч-

ного масла, неблагоприятные экономические условия для реализации инвестиционных проектов, недостаток сырого молока для производства молокоёмкого сливочного масла, а также общее снижение платежеспособного спроса на молокоемкие продукты.

Рис. 1. Реклама ООО «Челяб-масло»

Рис. 2. Реклама Чебаркульского молочного завода

Рис. 3. Реклама челябинского гормолзавода «Первый вкус»

При этом оценить реальные объемы производства натурального сливочного масла в России довольно проблематично по причине повсеместной фальсификации этого продукта жирами растительного происхождения.

ООО «Молочное объединение «Победа»« является одним из крупных игроков на рынке маслопроизводства и дальнейшей реализации своей продукции на рынке города Челябинска и области.

Компания ООО «Молочное объединение Победа» работает на рынке более 15 лет, входит в холдинг компаний и является крупнейшим поставщиков фасованного масла в торговые сети и оптовые базы Челябинской области и Урало-Сибирского региона. Компания приобретает продукцию у поставщиков Удмуртии, Татарии и Башкирии. Продукция вырабатывается по ГОСТу, просертифицирована и регулярно контролируется «Центром гигиены и эпидемиологии по Челябинской области».

Ассортимент продукции более 30 наименований, кроме фасованного масла, компания предлагает покупателям спреды и смеси топлёные в ассортименте [4].

ООО «Молочное объединение Победа» использует ряд маркетинговых коммуникаций для продвижения своего продукции на рынке: реклама, интернет-продвижение, личные продажи, фирменная упаковка, выставочно-ярморочная деятельность.

К коммуникационным целям программы продвижения относятся: введение закрепление ООО «Молочное обьединение «Победа»« в наборе осведомленности и наборе рассмотрения целевой аудитории, формирование положительного отношения к компании, создание имиджа серьезного и надежного поставщика.

Формирования осведомленности о компании и ее продукции предполагает попадание ООО «Молочное обьединение «Победа»«« в поле потенциального выбора для потребителя. Узнаваемость компании – это визуальный процесс, поэтому в коммуникациях необходимо использовать элементы фирменного стиля компании. Для того чтобы сформировать положительное отношение к ООО «Молочное обьединение «Победа»« и предлагаемой ей продукции, необходимо продемонстрировать ключевые преимущества компании и выгоды, которые получит заказчик от сотрудничества именно с «ООО «Молочное обьединение «Победа».

Во всех коммуникациях делается упор на то, что ООО «Молочное обьединение «Победа»« – это надежный партнер, компания, которая компетентна в своей отрасли, способна выполнять множество задач в умеренные сроки и по доступным для разного уровня бизнеса ценам. Для этого в название компании заложены следующие ассоциации: надежность качество, профессионализм, точные сроки доставки и доступные цены.

Рассмотрим подробнее особенности маркетинговых коммуникаций ООО «Молочное объединение Победа».

Реклама. Компания использует несколько видов рекламы для продвижения своего товара на рынке-это реклама на телевидении в период вывода новой продукции на ранок, и реклама на транспорте компании с логотипов и контактной информацией ООО «Молочное объединение Победа».

Интернет-продвижение. В настоящее время потребитель все чаще пользуется сетями интернет для нахождения нужной информации. До недавнего времени ООО «Молочное объединение Победа»« не уделяла должного вниманию развитию своих интернет ресурсов. В 2015 году компания в серьез озадачилось обновлению своих интернет-контентов. Была возобновлена работа с сайтом, добавлена упущенная информация о компании и ее продукции, обновлена контактная информация. Потребителем масложировой продукции может быть ведь не только рядо-

вой потребитель, не придающий значению рейтингу компании на рынке производства сливочного масла, полезности и качеству продукции, но и следящий, в эпоху здорового образа жизни, потребитель, волнующийся за качество потребляемых им продуктов. Все необходимую информацию потребитель может найти на сайте компании в социальных сетях.

В последнее время ООО «Молочное объединение «Победа»« активно размещает собственные посты на различных тематических форумах, что помогает привлекать поток новых клиентов. Этот бесплатный способ коммуникации является достаточно эффективным, так как именно на подобных форумах сосредоточены люди, имеющие непосредственное отношение к реализации масложировой продукции, люди которые следят за своим здоровьем и хотят знать о качестве потребляемой ими продукции, а также потенциальные клиенты, ищущие выгодные предложения для сотрудничества.

Личные продажи. Одним из преимуществ компании в сотрудничествами со своими заказчиками являются личные продажи. Личные продажи – это основная форма коммуникаций, в ООО «Молочное объединение «Победа» личные продажи осуществляются проект-менеджерами, которые непосредственно взаимодействуют с заказчиками. Они реализуют весь цикл коммуникаций с заказчиком, начиная с первого контакта и заканчивая этапом отгрузки продукции. Одним из плюсов ООО «Молочное объединение «Победа» является наличие в штате сотрудников проект-менеджера, который имеет возможность свободно перемещаться по городу для встреч с клиентами.

Фирменная упаковка. Упаковка продукции так же является одним из важнейших элементов в поддержании имиджа компании. За последние двадцать лет прилавок сливочного масла стал значительно разнообразнее за счет новых видов упаковки. Практически ушли в прошлое времена продуктовых рынков, а значит сливочного масла, предлагаемого на развес из монолита, упакованного в картонную коробку, выстланную пергаментной бумагой. Самым популярным форматом упаковки сегодня остается брикет. В данном случае в качестве упаковочного материала предприятия чаще всего используют кашированную фольгу, реже – пергамент. Относительно новым материалом для упаковки в брикеты является полимерная бумага, представляющая собой полимерную пленку, которая по внешнему виду напоминает бумагу. Компания ежегодно совершенствует упаковку своей продукции, тем самым привлекая новых потребителей и давая понять своим давним клиентам, что компания не стоит на месте, а идет в ногу со временем.

Рис. 4. Фирменная упаковка ООО «Молочное объединение Победа»

Выставочно-ярморочная деятельность. Участвуя в ежегодных Агро выставках продукции в столице Урала г. Екатеринбурге, продукция ООО «Молочное объединение Победа»« неоднократно занимала призовые места и отмечалась наградами за высокое качество. Проанализировав наши достижения на продуктовых выставках области и благодаря множеству наград мы, несомненно, можем сделать вывод, что продукция ООО «Молочное объединение Победа» является одной из самых качественных на рынке.

Рис. 5. Награды ООО «Молочное объединение «Победа»

Проанализировав весь комплекс маркетинговых коммуникаций, осуществляемых ООО «Молочное объединение «Победа»« можно сделать вывод, что компания активно продвигает свои услуги и использует методы широко распространенные рынке B2C. В то же время следует отметить, что компания не использует в полном обьеме интеграционные маркетинговые коммуникации. Так в коммуникациях компании отсутствует пиар-деятельность, которая в условиях кризиса может способствовать повышению эффективности коммуникаций при одновременном снижении их затратности. Комплексное использование всех систем ИМК позволит ООО «Молочное объединение «Победа»« повысить эффективность продвижения.

Список литературы

1. Лычагина И.Н. Деонтологическое поле интегрированных маркетинговых коммуникаций / И.Н. Лычагина // Маркетинг XXI века: от философии до инструментария: коллективная монография / под ред. д.э.н., проф. Т.Ю. Ивановой , к.э.н., доц. Л.В, Лапицкой. – Ульяновск: Изд-во УлГУ, 2009. – 405 с.
2. Маркетинг: Большой толковый словарь / Под общ. ред. А.П. Панкрухина. – М.: Омега-Л, 2008–2010. – 256 с.
3. Молоко и молокопродукты: спрос, производство и запасы / Ежемесячный отчет за июнь 2016 г. // http://www.souzmoloko.ru/netcat_files/468/665/h_b9d616afb39b27cf7a90c8b7359b6f99.
4. http://chel-maslo.ru/.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В ПРОВИНЦИИ БАКНИНЬ В СЕВЕРНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РЕГИОНЕ ВЬЕТНАМА 2005 – 2015

Ле Хыонг Линь

Российский университет дружбы народов, Москва, e-mail: ehuonglinh207@gmail.com

Социалистическая Республика Вьетнам это государство член Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), расположенное на полуострове Индокитай. На западе граничит с Лаосом и Камбоджей, на севере – с Китаем, с востока и юга омывается Восточным морем (Южно-Китайским морем).

Численность населения 91,7 млн чел., территория – 331,7 тыс. кв. км .

В настоящее время во Вьетнаме имеет много индустриальных парков. Многие города и провинции также создали индустриальных парков для привлечения иностранных инвестиций в промышленное развитие, реструктуризация экономики города. Индустриальный парк способствовало увеличению стоимости промышленного производства, увеличение экспорта, увеличение доходов бюджета и решение больше рабочие места.

Для привлечения ресурсов для промышленного развития, повышения качества жизни жителей в северном экономическом районе, Правительство Вьетнама сделало программу «Развития индустриальных парков 2005 – 2015 в провинции Бакнинь в северном экономическом регионе Вьетнама». Программа принесла значительный эффект после 10 лет, реструктуризации экономики, увеличение доли промышленности в ВВП с 45,92 % в 2005 году до 74,3 % в 2015 году, что способствовало достижению цели города промышленности.

Цель и задачи програма: развития провинции Бакнинь является провинциями промышленности в северном ключевом экономическом регионе Вьетнама в 2015, формировать ключевых индустриальных парков в провинции Бакнинь, перестройка структура экономики, повышение стоимость индустриальных парков в общей стоимости промышленности продукции, увеличение доли промышленного экспорта, увеличение рабочих мест на местном уровне и улучшение жизни людей. Учреждение управление программа: Правительство Ветнама, Комитет народа провинции Бакнинь.

Эффектиность реализации программа Развития индустриальных парков 2005 – 2015 в провинции Бакнинь в северном экономическом регионе Вьетнама

С 2011 по 2015 год промышленное производство выросло значение с 58,6 % до 75 %. Причиной роста явилась результатом индустриального парка имеет большие заполняемость, многие проекты были запущены в производство для создания продуктов (особенно проект Вьетнам Samsung Electronics Co., Ltd). Крупные корпорации как Sam Sung, Microsoft, PepsiCo, Canon расширяли производства. Основные инвестиционные острасли: машиностроение, электроника, информационные технологии, производство высококачественных строительных материалов, сельскохозяйственной продукции и пищевой промышленности, переработки древесины, одежды, текстиля, обуви, вина пиво.

Индустриальные парки в провинции Бакниньспособствуют увеличению дохода бюджета города. Доход бюджета города увеличились с 2150 млрд.VND в 2010 до 6500 млрд.VND в 2014. Бакнинь является городом сбалансирования бюджета.

В 2005 когда начала создания первый индустриальных парков в провинции Бакнинь структура экономика является сельское хозяйство 26,26 %, промышленностьь 45,92 % и услуг 27,82 %. После 10 лет осуществления программы развития индуструальных парков в городе Бакнинь, структура экономика в 2015 изменились с большинством промышленности 74,3 %, услуги 20,5 % и сельское хозяйство 5,2 %, в соответсвии с направление городской промышленность до 2015.

Сроки и этапы реализации Программы

Времия создание	Обьем инвестиции (млрд VND)	Название индустриального парка	Общая площадь (га)
2005	1039,5	Дай Донг – Ноанг Шон	572
2006	989,70	Иен Фонг	651
2007	1 760	ВШИП Бак Нинь	700
	1 617	Иен Фонг 2	1200
2008	1 357	Туан Тхань 3	1000
	405	Ханака	74
2009	1 167	Хие Во 3	521,7
2012	490	Хие Во 2	270

Рис. 1. Увеличение стоимости промышленности

Рис. 2. Увеличение дохода бюджета провинций

Рис. 3. Изменение экономической структуры в направление промышленности

Список литературы

1. Тхыонг, Н.Д. Развитие индустриальных парков в городе Бакнинь. Состояние и решение / Тхыонг Нгуен Динь – М., 2006. – 83 с.
2. Ноанг, Н.Ф. Институционнальнй фактор регионального развития во Вьетнаме / Н.Ф. Ноанг // Economy and Forecast Review/- 2006.
3. Хунг Н.М. Индустриальных парков в Бакнинь – стимулирования развития экономики [Электронный ресурс] / Н.М. Хунг // Развитияиндустриальных парков. – 2016. – Режим доступа: http://bacninh.gov.vn/news/-/details/3565029/khu-cong-nghiep-ong-luc-phat-trien-kinh-te-tinh-bac-ninh-giai-oan-2016–2020–tam-nhin-2035–ky-cuoi-.
4. Правительство Вьетнама [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gov.vn/portal/page/portal/English
5. Министерство планирования и инвестиций Вьетнама [Электронный ресурс] // Министерство планирования и инвестиций Вьетнама доклад 2012 – 2015. Режим доступа: http://www.mpi.gov.vn/en/Pages/default.aspx. (дата обращения 06/11/2016)
6. General Statistics Office Vietnam [Электронный ресурс] // Genreal Statistics Office Vietnam.Vietnam Household living standards data warehouse. Режим доступа: https://www.gso.gov.vn/Default_en.aspx?tabid=491 (дата обращения 09/11/2016.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АЗЕРБАЙДЖАНА В КОНТЕКСТЕ ТУРИЗМА

Мамедова Г.Р.

Азербайджанский государственный экономический университет, Баку, e-mail: g_l.mamedova@mail.ru

Туристические путешествия на сегодняшний день являются неотъемлимой частью жизни большинства людей. Статистические данные, предоставленные Всемирной Туристской Организацией, свидетельствуют об их увеличении из года в год. По данным организации, количество туристических путешествий по всему миру в 2014 году составило 1133 млн. человек, прибыль же, полученная от них достигла 1245 млрд. долларов. Организация прогнозирует к 2030 году увеличение туристических путешествий до 1,8 млрд. Вышеизложенное позволяет определить туристическую отрасль, как отрасль экономики, которая обеспечивает социально-экономическое развитие многих стран мира.

Сегодня в Азербайджане туристической отрасли отводится особое место. В рамках стратегической дорожной карты национальной экономики туризм отмечен как приоритетная отрасль экономики страны. Это подтверждают и слова Президента Азербайджана Ильхама Алиева: «Раньше Азербайджан был известен за счет нефти, газа. Мне же хочется, чтобы Азербайджан был известен благодаря своей красоте, удобству, чтобы его знали как центр туризма» [1]. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что выбранная тема является очень актуальной, исследования же, направленные на изучение роли туризма в экономическом развитии страны, нацелены на выявление основных тенденций туристической отрасли и на пред-

ложение эффективных путей увеличения значимости туризма в национальной экономике.

Современный Азербайджан – это страна, где государство предпринимает необходимые меры с целью ускорения темпов экономического развития за счет туризма. К нормативно-правовым актам, содействующим достижению этой цели, можно отнести Закон "О туризме», принятый в 1999 году, государственные программы развития туризма и многие другие законы и указы, принимаемые и по сей день в стране. Страна принимает активное участие в международных туристических мероприятиях, налаживаются связи со многими странами мира в области туризма. Туристический потенциал Азербайджана регулярно транслируется по различным зарубежным каналам. Помимо этого, увеличивается количество средств размещения для туристов. Рассмотрим статистические данные по количеству иностранных туристов, приехавших в Азербайджан и количеству граждан Республики, выехавших за рубеж.

Судя по графику, можно утверждать, что больше всего Азербайджан в 2015 году посетили с развлекательной целью. Их количество составило 668 800 человек. В стране активно развит деловой туризм. 632 300 иностранных туристов, приехавших с этой целью, являются тому подтверждением. 542 000 человек приехали в Азербайджан, чтобы посетить родственников. Наименьшее количество туристов приехали в нашу страну с лечебной и религиозной целью.

Известно, что развитие туристической отрасли содействует увеличению занятости и прибыли населения в стране. В Азербайджане наблюдается рост числа работников в сфере туризма. В 2015 году их количество равнялось 49 449 человек. Прибыль, полученная от туристической отрасли сегодня равна 2 437 300 000 ман. [2].

Выводы и предложения

Исследовав туризм Азербайджана, можно прийти к такому заключению, что данная отрасль, действительно, является приоритетной в стране. Учитывая то, что

Количество туристов, посетивших Азербайджан, и количество граждан страны, посетивших зарубежные страны [2]

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кол. туристов, посетивших Азербайджан, тыс.чел.	1962,9	2239,2	2484,1	2508,9	2297,8	2006,2
Кол. граждан Азербайджана, посет. заруб. страны, тыс.чел	3175,6	3550,2	3874,4	4284,7	4244,3	4095,8

Количество туристов по целям поездки [2]

Как видно из таблицы, за период с 2010 по 2013 год наблюдалось увеличение количества иностранных туристов, приехавших в Азербайджан. Рост показателя составлял 27%. В 2014 и 2015 годах их количество, несколько сократившись, достигло 2 006 200 человек. Статистические данные свидетельствуют о том, что количество азербайджанцев, выехавших в другие страны, фактически вдвое превышает количество иностранных гостей Азербайджана. При этом, за последние 2 года и в их количестве мы замечаем некоторое сокращение. Выясняя причины снижения показателей, мы можем отметить изменения, происходящие в экономической и политической жизни по всему мире.

В экономической литературе выделяют различные виды туризма: рекреационный, научный, деловой, развлекательный и т.д. [3, с.15] Ниже приведены статистические данные, отражающие количество иностранных туристов, посетивших Азербайджан с различными целями.

эффективное развитие любой отрасли зависит от государственной поддержки, руководство нашей страны предпринимает все необходимые меры с целью обеспечения развития туризма. К их числу можно отнести принятие целевых программ, издание указов, открытие отелей, рекламу туристического потенциала страны, участие в международных мероприятиях и т.д. Увеличение туристов приводит к открытию рабочих мест, увеличению прибыли населения. В итоге, развитие туристической отрасли повышает уровень социально-экономического развития страны. Таким образом, Азербайджану необходимо и далее развивать туристическую отрасль. Для этого предлагается использовать опыт стран, где туристическая отрасль является одной из ведущих отраслей экономики.

Список литературы

1. http://sia.az/az/news/social/409445–prezident-ilham-eliyev-turizm-azerbaycanda-hazirda-en-suretle-inkisaf- eden-sahelerden-biridir.
2. http://www.stat.gov.az Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi: [Elektron resurs]. cop. 2002– 2014.
3. Буйленко В.Ф. Туризм: учебник. – Ростов н/Д: Феникс; Краснодар: Неоглори, 2008. – 416 с.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДРИЯТИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

Марудова Ю.И.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, e-mail: marudova.yuliya@mail.ru

В основе термина «конкурентоспособность» лежит латинское слово concursus – соревнование. Следовательно, конкурентоспособность предприятия – это способность, свойства предприятия, являющиеся условиями успешного осуществления хозяйственной деятельности. Но оценена и изучена она может быть только по сравнению с другими компаниями, которые выпускают аналогичные товары. Таким образом, оценить конкурентоспособность предприятия – значит разработать систему качественных и количественных характеристик предприятия, по которым можно определить его преимущества на рынке перед услугами конкурентов в удовлетворении конкретной потребности.

Кроме того, необходимо отметить, что на способность предприятия соревноваться на рынке влияет большое количество факторов.

Сложность и многофакторность понятия конкурентоспособность обусловило большое количество методов ее определения. Они достаточно широко известны и описаны в литературе, посвященной данному вопросу. [1] Достаточно указать:

SWOT-анализ – методика стратегического анализа, позволяющая оценить конкурентоспособность фирмы с точки зрения сильных, слабых сторон продукта; возможностей и угроз рынка.

PEST-анализ – маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании.

SWW-анализ – анализ сильных, нейтральных и слабых сторон организации. Как показала практика, в ситуации стратегического анализа внутренней среды организации в качестве нейтральной позиции лучше всего фиксировать среднерыночное состояние для данной конкретной ситуации.

Анализ конкурентов предполагает: изучение существующих и потенциальных конкурентов; определение и оценку стратегий позиционирования конкурентов; выявление и анализ слабых и сильных сторон конкурентов; оценку восприятия конкурентов целевыми группами потребителей; анализ рекламной и PR-деятельности конкурентов.

КФУ – Ключевые факторы успеха есть общие для всех предприятий отрасли факторы, реализация которых открывает перспективы улучшения своей конкурентной позиции. Дело не в том, может или не может конкретная фирма в настоящее время реализовать эти факторы. Задача заключается в определении факторов, дающих в данной отрасли ключ к успеху в конкуренции.

Модель 5 сил Портера – методика оценки конкурентоспособности и устойчивости бизнеса с точки зрения факторов внешней и внутренней среды компании.

Многоугольник конкурентоспособности – методика определения сравнительного положения товара компании по отношению к ключевым конкурент

Матричный метод с некоторыми отличиями встречается в работах А. Томсона и А. Стрикланда, И. Ансоффа, Также широкую известность имеет матрица, разработанная Бостонской консалтинговой группой, также и МакКинзи и К°. Методика McKinsey / GE метод анализа, позволяющий определить наилучшие рынки для компании на основе оценки двух критериев: конкурентоспособность продукции и привлекательность отрасли.

Рамки статьи не позволяют дать развернутую характеристику всем методам определения конкурентоспособности предприятия. Однако их анализ позволяет заключить, что на сегодняшний день не существует универсальной методики оценки конкурентоспособности. К тому же, относительно различных типов рынков и отраслей необходимо применять различные методики оценки конкурентоспособности предприятия.

Одной из самых перспективных и развивающихся отраслей экономики является сфера услуг. В большинстве развитых стран услуги занимают значительную часть экономики. К данной сфере относятся все виды деятельности, которые не создают материально-вещественные ценности, другими словами, они предоставляют благо в форме деятельности. Менеджерам предприятий в сфере услуг, также как и в других сферах, необходимо постоянно вырабатывать пути повышения конкурентоспособности предприятия, а для этого необходимо знать сильные и слабые стороны организации, а также конкурентные преимущества по отношению к соперникам на рынке.

Однако сложность оценки конкурентоспособности фирмы состоит в специфике сферы услуг. Покупатель не может оценить услугу до покупки. Он может лишь поверить отзывам людей, которые уже пользовались данной услугой или поверить обещаниям компании. Зачастую характер услуг не позволяет в полной мере количественно оценить их качество. Большую роль в данной сфере играет человеческий фактор, например, при безупречно проведенной стрижке волос потребители не всегда будут полностью удовлетворены. Но даже в тех случаях, когда качество услуг или работ может быть оценено количественно, качество услуги (в отличие от изделий) может быть оценено только после ее оказания. Все это свидетельствует о сложностях в оценке услуги и конкурентоспособности предприятия.

Проведенный анализ методик оценки конкурентоспособности позволяет сделать вывод о том, что для предприятия, действующего в сфере услуг, наиболее подходящими являются:

– матричный метод;
– SWOT-анализ;
– метод экспертных оценок;
– расчетный метод;

Матричный метод [2]. Данный метод базируется на анализе конкурентоспособности с учетом жизненного цикла товара. Оценка происходит на основе матрицы, которая строится как система координат. На горизонтальной оси -темпы роста продаж, на вертикальной – доля на рынке фирмы. Успешным и конкурентоспособным считается предприятие, которое занимает большую долю на быстрорастущем рынке. Конкурентоспособность при этом методе рассматривается в динамике.

Плюсом матричного метода является высокая вероятность правдивости оценки, так как используются данные о доле рынка и объемах реализации конкурентов. Но также есть и недостатки, например необходимы дополнительные маркетинговые исследования, так как требуется достоверная информация. Сложно выработать управленческие решения, в связи с тем, что неизвестны причины происходящего.

SWOT-анализ. Благодаря данному методу можно выявить сильные и слабы стороны внутренней среды предприятия, опасности и возможности внешней среды, и на основе этого обозначить возможности для развития фирмы.

SWOT-анализ – является одним из самых надежных инструментом стратегического планирования.

Метод экспертных оценок [3]. Этот метод базируется на мнениях специалистов-экспертов. Чаще всего его используют, когда показатели качества нельзя определить другими методами из-за недостатка информации.

Данная методика позволяет быстро и без больших затрат получить информацию, которая будет полезна для принятия управленческого решения.

Сущность этого метода основана на сборе предположений и суждений экспертов с дальнейшим анализом полученных ответов.

Порядок экспертного опроса:

1) формулировка цели экспертного опроса;

2) подбор основного состава рабочей группы;

3) разработка и утверждение технического задания на проведение экспертного опроса;

4) разработка подробного сценария проведения сбора и анализа экспертныхмнений (оценок), включая как конкретный вид экспертной информации (слова,условные градации, числа, ранжирование, разбиения или иные виды объектовнечисловой природы) и конкретные методы анализа этой информации;

5) подбор экспертов в соответствии с их компетентностью;

6) формирование экспертной комиссии;

7) проведение сбора экспертной информации;

8) анализ экспертной информации;

10) интерпретация полученных результатов и подготовка заключения;

11) принятие решения -- выбор альтернативы.

Существует большое количество методов экспертных оценок, в одних эксперты работают в группах и обсуждают проблемы друг с другом, а в других каждый эксперт работает отдельно и высказывает свое мнение независимо от мнения других.

Можно обозначить основные методы:

– метод »Дельфы»;

– метод »снежного кома»;

– метод »дерева целей»;

– метод »комиссий круглого стола»;

– метод эвристического прогнозирования;

Расчетный метод [4]. Рассчитывается коэффициент конкурентоспособности предприятия (ККП).

ККП находится вычислением средневзвешенного значения из полученных бальных оценок критериев с учетом веса каждого показателя.

$$ККП = 0{,}15ЭП+0{,}29ФП+0{,}23ЭС+0{,}33КТ,$$

где ЭП – значение эффективности производственной деятельности, ФП – критерий финансового положения компании, ЭС -критерий эффективности организации сбыта и продвижения товара, КТ – критерий конкурентоспособности товара.

Коэффициенты весомости критериев 0,15, 0,29, 0,23, 0,33 определены экспертным методом путем сравнения.

Преимуществом представленного метода является возможность учитывать с различных сторон деятельность предприятия. И если проследить эти показатели за разные промежутки времени, то можно контролировать деятельность определенных отделов.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что не существует одной универсальной методики, с помощью которой можно точно определить конкурентоспособность фирмы, действующей в сфере услуг, так как каждая имеет свои недостатки и достоинства, поэтому рациональнее будет использовать методы в комплексе. То есть оценка конкурентоспособности каждого предприятия сферы услуг требует анализа существующих методик и подбора такого их сочетания, которые будут способствовать развитию компании и победе в конкурентной борьбе.

Список литературы

1. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 374–377.

2. Макарова Л.В., Тарасов Р.В., Акжигитова О.Ф. Методика оценки конкурентоспособности предприятия // Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации.

3. Экспертный метод оценки конкурентоспособности [Электронный ресурс]. -Режим доступа: http://center-yf.ru/data/Marketologu/Ekspertnyi-metod-ocenki-konkurentosposobnosti.php.

4. Максимов И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия. – М.: Маркетинг, 1996

5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.

6. Портер Е. Майкл П60 Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

7. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. Учебное пособие. 2–изд., перераб. и доп. – М.: 2009. – 464 с.

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Насонова Д.Д., Попова Е., Гуляева К.

Сибирский федеральный университет, Красноярск, e-mail: more0509@mail.ru

Новая бизнес-модель любого предприятия должна соответствовать целому ряду критериев. Первый и главный заключается в том, что вся стратегия деятельности компании должна быть ориентирована на перспективные требования клиента. Этот аспект особенно характерен для предприятий медицины, где качественное оказание услуг является ключевым и жесточайшим требованием.

В ходе реконструкции бизнес-процессов в обязательном порядке вырабатывается новый набор бизнес-правил или бизнес-процедур, позволяющий снизить затраты и уменьшить время принятия решений, как тактических, так и стратегических. На следующем этапе формируется новый набор организационных структур, ориентированных на общие цели предприятия. Создаются новые условия работы персонала. Ключевым аспектом BPR становится выработка нового подхода к получению информации от потребителей услуг. Наконец, важно наладить бесперебойное функционирование всех существующих в компании процедур и взаимодействие структур с помощью информационных систем на основе новых ИТ.

Пересматривая устоявшиеся бизнес-процессы, медучреждение должно ориентироваться прежде всего на потребности клиента. Это особенно актуально, если речь идет о коммерческой медицине, где конкуренция невероятно высока, а цена ошибки приравнивается к человеческой жизни. Наладить успешный бизнес и обойти конкурентов получится у таких учреждений, которые научатся предугадывать потребности клиентов и предлагать потребителю именно эти виды медицинских услуг. Такой подход позволит занять свободную нишу на рынке медицинских услуг. Кроме того, в сфере медицинских услуг всегда актуален принцип индивидуального подхода к пациенту. Его соблюдение предоставит коммерческому медучреждению дополнительные конкурентные преимущества.

Конкурентная среда и требования потребителей диктуют компаниям свои, подчас, очень жёсткие требования. Это, в свою очередь, ломает устоявшиеся десятилетиями подходы к ведению бизнеса. Современные подходы меняют не только организационную структуру компаний, но и сами принципы управления на предприятиях. Не случайно сегодня на производстве особую популярность приобрело понятие BPR

(business process reengineering) или реконструкция бизнес-процессов.

Главной целью BPR является резкое ускорение реакции предприятия на изменения в требованиях рынка (или даже на прогноз таких изменений) при многократном снижении затрат всех видов. Революционное изменение бизнес-процессов стало возможно лишь с появлением информационных технологий.

Процессный подход рассматривает медицинскую деятельность как заданную цепочку действий (или процессов). Итогом такой деятельности должно стать достижение определенного клинико-экономического результата. Принятие процессного подхода подразумевает внедрение новых подходов в системе менеджмента, когда в основу заложен процесс предоставления услуги потребителю.

Более важным, чем соответствие интегрированной информационной системы (ИИС) современному уровню развития программных средств, является ее соответствие основным целям предприятия. Также не стоит упускать из виду, что для обеспечения требований бизнес-инжиниринга архитектура медицинского предприятия должна обладать повышенной гибкостью. Это, в свою очередь, означает, что адаптивными должны стать и методы проектирования информационных систем. Логично, что стоимость такого проектирования ИС возрастает, поскольку при изменении модели бизнеса нередко трансформируется не только ИТ-архитектура, но и ИТ-платформа.

Бизнес-реинжиниринг должен стать конечной целью грамотного внедрения и использования информационных технологий как в отдельно взятом медучреждении, так и в системе здравоохранения в целом. Важную роль в данном процессе играют информационные технологии. Именно они позволят впоследствии создать мощную и функциональную автоматизированную ИС предприятия. Стратегическая цель информационных технологий – в повышении эффективности менеджмента, своевременном реагировании на динамику рынка, увеличении конкурентоспособности компании.

Список литературы

1. Оголева Л.Н., Чернецова Е.В., Радиковский В.М. Реинжиниринг производства: Учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2005. – 304 с.

2. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и современные информационные технологии. М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с: ил.

3. Тельнов Ю.Ф. Влияние реинжиниринга бизнес-процессов на архитектуру корпоративной экономической информационной системы // Экономические информационные системы на пороге XXI века: Сб. науч. тр. Российской научной конференции. – М.: МЭСИ, 1999. – С. 46–51.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Перепелицын К.Н.

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, Санкт-Петербург, e-mail: kupull.94@mail.ru

Анализ современной экономической ситуации на отечественном рынке, международный опыт развития туристического бизнеса свидетельствуют о наличии устойчивой тенденции ужесточения конкуренции между предприятиями сферы гостиничного хозяйства. Это объясняется тем обстоятельством, что в постиндустриальной экономике сфера услуг как правило занимает значимую долю в ВВП, а гостиничный бизнес, как её составляющая, является одним из самых крупных и интенсивно развивающихся в мире [3].

По мнению экспертов, в ближайшие годы рост гостиничной индустрии в России неизбежен. Главная причина роста будет заключаться в том, что многие предприятиями гостиничного хозяйства, построенные в советское время, безнадёжно устарели и не поддаются никакой классификации. Одновременно наблюдается стабильно растущий спрос на современные комфортабельные отели.

На сегодняшний день во всех регионах нашей страны существует ощутимая нехватка гостиничных номеров, отвечающих высоким требованиям клиентов. Поэтому инвесторы начинают рассматривать сферу гостиничного бизнеса как один из перспективных способов вложения средств, в котором оптимально сочетаются риск и эффективность отдачи инвестиций [3].

Таким образом, поступательное стабильное развитие гостиничного бизнеса, приход на российский туристический рынок международных гостиничных цепей, повышение требований туристов к качеству гостиничных услуг – всё это, безусловно, будет способствовать усилению конкуренции на отечественном рынке гостиничных услуг.

Несмотря на множество научных публикаций, посвящённых оценке конкурентоспособности организаций, их авторы часто ограничиваются рассмотрением вопросов оценки конкурентоспособности компаний-производителей [1; 2]. Проблемы оценки конкурентоспособности предприятий, оказывающих те или иные услуги, остаются недостаточно полно исследованными и глубоко разработанными.

Далее представляется необходимым определиться с понятием «конкурентоспособность» организации.

Конкурентоспособность организации в самом общем смысле означает способность опережать других участников конкретного рынка в борьбе за покупателя и в достижении поставленных целей в борьбе за укрепление позиций рынке.

Проведенный анализ литературы по вопросам формирования и обеспечения конкурентоспособности организаций показал, что ни одному из существующих в изученных источниках определений понятия конкурентоспособности организации нельзя отдать безусловного предпочтения.

С учётом этого нами приведена собственная формулировка понятия «конкурентоспособность организации». С нашей точки зрения конкурентоспособность организации определяется способностью предлагаемого ею ассортимента товаров / услуг удовлетворять сложившиеся на конкретном рынке в данный момент времени потребности лучше, чем конкуренты, способствуя росту эффективности деятельности организации.

В уточнённом определении, учтены таким образом, следующие важные моменты:

– конкурентоспособность организации обеспечивается различными факторами и базовым, определяющим фактором конкурентоспособности организации является предлагаемый ею товар / оказываемая услуга. Но, поскольку организации предлагают рынку не один товар / услугу, а совокупность, то, следовательно, конкурентоспособность организации определяется её способностью предлагать рынку ассортимент товаров / услуг, удовлетворяющий сложившиеся потребности;

– ассортимент товаров / услуг, удовлетворяющий сложившиеся на рынке потребности лучше, чем конкуренты, способствует росту эффективности деятельности организации, её предлагающей;

– конкурентоспособность организации формируется в конкретный период времени и в определённых условиях внешней среды, важнейшим из которых для организации являются её конкуренты.

Достижение определённого уровня конкурентоспособности организацией обеспечивается посредством управления факторами конкурентоспособности [2].

Организации сферы услуг, оперируя факторами конкурентоспособности, управляют своей конкурентоспособностью в сложившихся условиях внешней среды. Высшее руководство любой компании должно четко понимать, какие факторы способствуют повышению уровня конкурентоспособности организации, чтобы уметь управлять ими, или же, наоборот, отказаться от бесперспективного соперничества в тех областях, где шансы на победу малы.

Для каждой организации – субъекта конкуренции существует набор факторов конкурентоспособности, которые показывают наличие у неё определённого набора свойств, востребованных или особо ценимых потребителем при решении вопроса о покупке товара / услуги, выборе места осуществления покупки. Эти факторы и их значимость изменяются во времени в зависимости от характера и особенностей потребителя и в зависимости от других условий внешней среды организации [1].

Анализ научных источников, посвящённых развитию гостиничной индустрии, позволяет определить категорию «предприятие гостиничного хозяйства» как предприятие, производящее и предлагающее на рынке свой «товар», продукт в виде комплекса услуг, основными из которых являются услуга размещения и услуга питания. Исходя из определения конкурентоспособности, авторы считают возможным в качестве основного предложить следующее определение: «конкурентоспособность предприятия гостиничного хозяйства это его способность к формированию конкурентных преимуществ, позволяющих реализовывать качественные услуги размещения и питания и обеспечивать экономическую эффективность».

Показатель конкурентоспособности предприятия сферы услуг отражает общие итоги функционирования практически всех его подразделений (т.е. состояние его внутренней среды), а также его реакцию на изменения внешней среды. При этом особо значима способность предприятия сферы услуг оперативно и адекватно реагировать на изменения поведения и предпочтения потребителей.

Конкурентоспособность организаций гостиничного бизнеса включает большой комплекс социально-экономических характеристик, определяющих положение компании на рынке. С одной стороны это совокупность характеристик самой организации, которая определяется уровнем использования его производственного, кадрового и маркетингового потенциала.

На повышение конкурентоспособности и увеличение рыночной доли организаций гостиничного бизнеса существенным образом влияют такие факторы, как постоянство и качество предоставляемых услуг. Основой поддержания постоянство качества в гостинице является понимание, правильное использование и насыщение обслуживанием точек контакта с клиентами, которое означает, что гостиничная услуга предоставляется вне зависимости от того, какое количество клиентов проживает в гостинице в данный момент.

При рассмотрении проблемы обеспечения качества гостиничной услуги необходимо рассматривать как техническое, так и функциональное качество в их взаимовоздействии и единстве. Критерием оценки качества является сопоставление ожидаемого и предоставленного обслуживания. Если уровень предоставленного обслуживания соответствует или превышает уровень ожидаемого обслуживания, клиент удовлетворен его качеством.

Важнейшим стратегическим показателем успешности бизнеса, в сфере гостиничных услуг, является доля рынка.

Таким образом, модель оценки конкурентоспособности организаций гостиничного бизнеса может включать в себя рассмотрение набора основных интегрированных показателей – доля рынка; объем и динамика сбыта; доход/прибыль за ряд лет; объем дополнительных услуг; оценка клиентом технического и функционального качества гостиничной услуги и др.

Список литературы

1. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 374–377.
2. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Высшее образование, 2014. – С.175.
3. Морева С.Н., Любимова Л.А. Парадигма повышения конкурентоспособности предприятий сферы индустрии гостеприимства: Коллективная монография. – Тамбов, 2015. – С. 92–117.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МЕТОДОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КЛИНИК

Попова Е.О.

Национальный исследовательский Томский государственный университет, Томск, e-mail: popova_elizaveta96@mail.ru

Организация системы бережливого производства в медицинском учреждении является достаточно популярной проблемой, рассматриваемой в последние несколько лет. Данная система внедряется для повышения эффективности деятельности работы и улучшения качества оказания медицинских услуг при использовании имеющихся ресурсов [1]. Клиники желают функционировать согласно разработанной для них системе, а о влиянии, которое оказывают методы никто не задумывался, поэтому необходимо оценить его уровень.

Данная работа выполняется на основе анализа собранных данных методами бережливого производства и наблюдений экспертов в Госпитальных клиниках Сибирского государственного медицинского университета им. Савиных А.Г. В основу работы положено исследование возможности внедрения методов бережливого производства в медицинском учреждении. На основании проведенного анализа сделаны выводы, сформулированы предложения и рекомендации, описанные в ранее опубликованных работах [1,3,7].

Условия функционирования Российского здравоохранения предписывают требования оказания высококачественной медицинской помощи и методы бережливого производства являющиеся составной частью системы менеджмента качества способны помочь в их выполнении [2]. Внедрение системы бережливого производства, как и любой управляющей системы несет за собой определенные затраты и влияние на деятельность организации. В условиях практического внедрения системы бережливого производства, особую роль начинают играть вопросы фактического состояния и перспективы дальнейшего использования инструментов в медицинском учреждении.

После того как в клинике прошел первый этап применения методов может появится иллюзия того, что многое уже сделано и можно снизить активность по дальнейшему внедрению инструментов и методов, что оказывает достаточное влияние на организацию и является ошибочным. Вторым показателем влияния является то, что каждый следующий шаг по снижению потерь и повышению эффективности работы будет требовать более значительных усилий чем предыдущий.

Еще одним показателем сильного положительного влияния методов бережливого производства является то, что многие сотрудники после прохождения обучения применяют данные методы во всех сферах деятельности не только в работе, но и в повседневной

жизни. У сотрудников появляются цели и мотивация к улучшению работы клиники и средства для реализации поставленных целей. Например, сотрудники регистратуры и процедурного кабинета применяют в своей деятельности такой инструмент, как система «5S» [3].

Для оценки влияния методов бережливого производства в клинике предлагаются пилотные проекты с расчетом эффективности внедрения. Такие проекты в последующем либо закрываются, либо продолжаются как крупный проект приносящий значительные результаты в деятельность клиник. Применение методов бережливого производства в таком виде предполагает создание адаптивной и гибкой системы управления, способной к непрерывному улучшению и снижению проблем, связанных с оказанием качественного и быстрого лечения пациентов, а также повышению конкурентоспособности [4].

При внедрении системы бережливого производства в медицинском учреждении появляются десять основных принципов, помогающих оценить положительное влияние на работу:

1) Высокая концентрация на пациентах;

2) Непрерывные изменения небольшими шагами;

3) Понимание и открытое признание существующих проблем;

4) Пропаганда открытости между подразделениями клиники;

5) Создание рабочих команд по поддержанию разработанной системы;

6) Управление проектами при помощи функциональных команд;

7) Формирование поддерживающих отношений;

8) Развитие самодисциплины у каждого сотрудника;

9) Информирование каждого сотрудника о происходящем в клинике;

10) Делегирование полномочий каждому сотруднику.

Использование системы бережливого производства в клинике позволяет: сократить сроки пребывания пациентов в больнице; сократить время, проводимое в очередях и ожидания врача во время экстренной госпитализации; уменьшить расстояние которое проходят сотрудники и пациенты по клинике; повысить качество обслуживания; исключить какие-либо ошибки в лечении пациентов; ускорить время получения лабораторных исследований, что является значительным при оказании помощи в рамках экстренной госпитализации; улучшить моральный климат и повысить удовлетворенность работников результатами труда, и удовлетворенность пациентов и их родственников результатами оказываемых услуг. Только за первые три года работы системы можно повысить эффективность примерно на 60 процентов [5].

При внедрении системы бережливого производства могут возникать и отрицательные стороны. Поскольку системное, а не единичное использование методов дает положительный эффект. Благодаря бережливому производству достаточно быстро происходит сокращение потерь, повышается эффективность, но достигнутые показатель достаточно трудно удерживать если не поддерживать внедренные технологии. Эффективность внедренных методов бережливого производства увеличивается с течением времени, что является не для всех медицинских учреждений положительным критерием оценки.

Следующим отрицательным показателем оценки влияния методов бережливого производства является ряд ограничений, существующий в России, что негативно отражается на развитии медицинского учреждения. К таковым показателям относятся:

1. Несистемное внедрение принципов бережливого производства;

2. Необоснованный выбор методов, который ограничивается внедрением всего пары инструментов бережливого производства;

3. Отсутствие комплексного подхода к использованию системы бережливого производства [6].

Таким образом, результаты описанных исследований свидетельствуют о перспективности внедрения и работы принципов бережливого производства в здравоохранении страны. Применение методов бережливого производства позволяют наладить эффективную работу учреждения и обеспечить резерв стабильности на случай возникновения проблем [7]. Данный вывод сделан на основании того, что уже первые результаты внедрения позволяют ориентироваться на дальнейшее повышение эффективности работы клиник.

Список литературы

1. Попова Е.О. Организация бережливого производства для улучшения деятельности клиник // Наука Технологии Инновации: сборник научных трудов. Ч.7. – Новосибирск, 2016. – С. 269–271.

2. Бедорева И.Ю. Научное обоснование системы менеджмента качества медицинской организации: автореф. – Новокузнецк, 2009. – 305 с.

3. Попова Е.О. Бережливое производство в медицине // «Молодежь и системная модернизация страны». – Курск, 2016. – С. 152–154.

4. Давыдов Н.С., Клочков Ю.П. Оценка эффективности внедрения бережливого производства промышленного предприятия // Бережливое производство на предприятиях машиностроения: теория и практика внедрения, монография, Академия Естествознания, – 2012. – 111 с.

5. Ушаков И.В. Мы создаем новую модель медицинского учреждения // URL:- www.leanforum.ru/library/r4/2419.html.

6. Абросимова А.А., Шалабаев П.С. Связь бережливого производства с устойчивым развитием промышленных предприятий // Российское предпринимательство. – 2013. – №24. – С.78–83.

7. Попова Е.О. Система бережливого производства как подтверждение эффективного функционирования медицинского учреждения // Направления и тенденции развития современной науки: сборник материалов научно-практической конференции 23–26 декабря 2016. – Кемерово, 2016. – С.39–41.

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Пухова Д.Н.

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет», Иваново, e-mail: dooniasha@mail.ru

Наиболее чувствительными отраслями к реформам периода перестройки отечественной экономики оказались ресурсоемкие отрасли, работающие полностью на импортируемых сырьевых ресурсах и, соответственно, производящие продукцию с низким уровнем добавленной стоимости (до 30%). Исторически сложившийся моноиндустриальный Ивановский регион, ориентированный преимущественно на производство хлопчатобумажных тканей, утратил свои лидирующие позиции в области производства текстильной продукции. В результате отраслевой реструктуризации экономики в условиях рыночных отношений произошло сокращение числа крупных производственных комбинатов и резкое увеличение доли малых и средних предприятий по производству в основном швейных изделий.

В соответствии с данными Департамента экономического развития и торговли Правительства Ивановской области текстильная промышленность региона структурирована следующим образом:

– сектор включает 35 основных предприятий (не включая швейные предприятия области, производящие одежду и предметы домашнего текстиля), которые являются отдельно функционирующими независимыми компаниями или входят в состав холдинговых структур;

– в текстильном сегменте наблюдается высокая степень фрагментации: 12 ткацких предприятий

из 25 производят около 78% общего объема суровых тканей;

– ткацкие фабрики области выпускают ограниченный ассортимент тканей: основная продукция – это ткани ситцево-бязевой группы, производимые из грубой пряжи пневмомеханического способа прядения, тик и диагональ составляют 7%, медицинская марля – 18%, другие ткани – 2% объема.

В настоящее время основным механизмом развития потенциала текстильной отрасли является сформированный текстильно-промышленный кластер, участники которого контролируют весь технологический цикл от поставки хлопка в Россию, производства тканей и швейных изделий до сбыта готовой продукции.

Современные процессы развития трансграничной торговли товарами обострили конкурентную борьбу за рынки сбыта, как на международном уровне, так и на региональном. На отечественные рынки из-за низких ввозных таможенных пошлин в большом объеме поступает текстильная и швейная продукция из развивающихся стран, где цена трудовых ресурсов такова, что дает им возможность достигать приоритетных позиций исключительно в ценовой конкуренции (но не по качественным характеристикам текстильных товаров).

Анализ экспортно-импортных операций, осуществляемых предприятиями региона в рамках внешней торговли, показывает, что наибольшую долю в импорте за последние пять лет составляет текстильная группа товаров. По результатам внешнеэкономической деятельности за 2015 г. в товарной структуре импорта наибольший объем составили текстиль, текстильные изделия и обувь – 206,9 миллиона долларов, что соответствует 52% от всего объема импорта в Ивановской области. При этом крупнейшим торговым партнером региональных импортеров является Китай, только за последний год им были осуществлены поставки текстильных товаров на сумму 66,2 мил долл. США.

По данным исследований [2] Российская Федерация теряет около 1.1% своего ВВП из-за высокой доли импорта только товаров легкой промышленности и незначительного объема экспорта продукции этой отрасли.

Сформировавшийся региональный рынок товаров текстильной промышленности наглядно демонстрирует конкурентную борьбу между странами, продукция которых поступает в торговые предприятия Ивановской области. На рис.1 показана динамика цен на импортируемую в Ивановский регион продукцию текстильной отрасли из Китая. Проведенные расчеты демонстрируют устойчивое снижение цен в течение периода 2013–2016 гг.

Основной причиной столь высокой импортной составляющей на рынке является высокая себестоимость текстильной продукции отечественных производителей, которая на 20—30% выше себестоимости аналогичных импортных товаров.

Существенный вклад в данную динамику внесло сокращение ввозных таможенных пошлин в связи с выполнением обязательств России при вхождении во Всемирную торговую организацию. До вступления России в ВТО средневзвешенная процентная ставка ввозной таможенной пошлины на товары и изделия легкой промышленности составляла 15,07% [1]. В настоящее время после вступления в ВТО, эта ставка снизилась до 9,9%, а средняя величина денежной составляющей (адвалорная ставка) за единицу продукции сократилась до 1,1 с 1,4 евро. Установленная на сегодняшний день ввозная пошлина на продукцию не защищает отечественные текстильные компании.

За счет совокупного действия таможенно-тарифных, экономических и валютно-финансовых факторов иностранные экспортеры получают конкурентные преимущества, позволяющие им свободно проникать на отечественные рынки продукции текстильной отрасли. Влияние снижения таможенных барьеров и более низкой себестоимости текстильных товаров китайских производителей в наибольшей степени иллюстрируется уменьшением в 2,6 раза цены на импортируемые в ивановский регион готовые изделия в 2016 г. относительно 2014 г. (рис.1). Химволокна, представляющие собой сырьевой ресурс для ткацких производств, и ткани, являющиеся сырьем для швейных предприятий, закономерно имеют более низкую цену относительно готовых изделий.

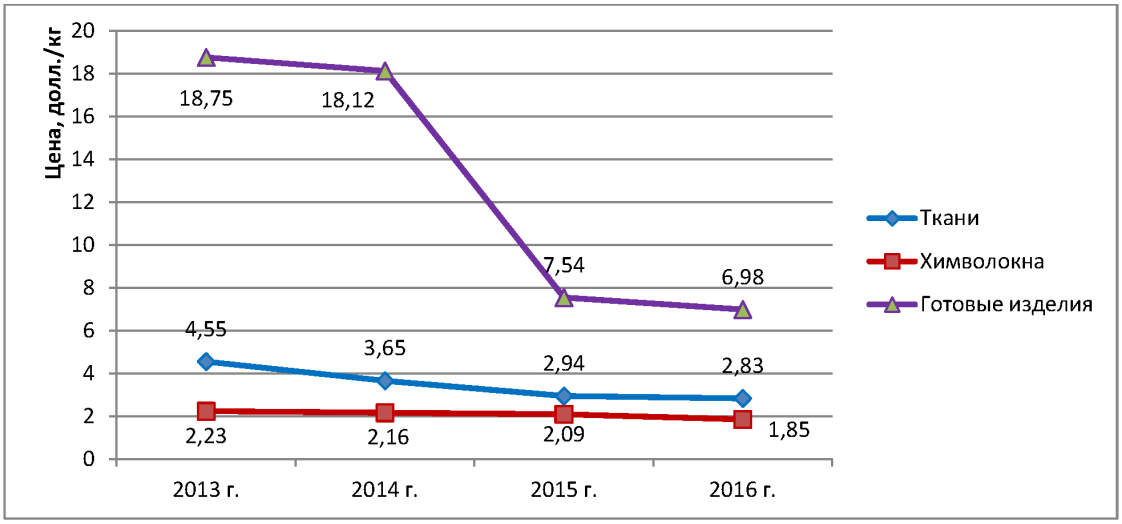


Рис. 1. Динамика средних цен на товары (ТН ВЭД 50–60), импортируемые в Ивановскую область (рассчитано автором по данным сайта ФТС России)

Развитие легкой промышленности в значительной степени определяется темпами производства тканей. В ближайшей перспективе кардинального изменения ситуации на отечественном рынке текстильной продукции не следует ожидать вследствие накопившихся и не решаемых в течение длительного времени проблем, связанных с инвестированием в основные фонды, внедрением инновационных технологий, совершенствованием системы управления с использованием инструментов стратегического менеджмента. Чтобы эффективно противодействовать возрастающему потоку импорта, необходимо формировать производственные программы, оптимизированные по номенклатуре готовых изделий с акцентом на приоритетные с позиции потребителей показатели, выпускать товары с более высокой добавленной стоимостью, ориентируясь на популярные бренды.

Список литературы

1. www.stat.customs.ru Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации.

2. Ганеева М.В. Сравнение существующих подходов работы с барьерами во внешней торговле, применяемых ЕС, БРИКС, США, ВТО и ОЭСР // Науковедение: Интернет-журнал. – 2015. –Т. 7, №2. – http://naukovedenie.ru/ (доступ свободный).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕКСЕЛЯ В ЭКСПОРТНЫХ СДЕЛКАХ

Родионова А.В.

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет», Иваново, e-mail: lunatica2011@mail.ru

Повышение конкурентоспособности отечественной продукции и расширение экспортных операций несырьевого сектора отечественной экономики невозможно без доступности для предприятий и организаций инструментов финансового рынка, прежде всего долгового финансирования, страхования рисков поставщиков продукции в ходе реализации внешнеторговых сделок. Недоступность многих внешних источников финансирования и развитие экспортной направленности отечественных товаропроизводителей предопределяют необходимость использования внутренних источников финансирования. Повышение спроса на рынке капиталов, в свою очередь, стимулирует расширение линейки продуктов банковского и страхового секторов, использование специфических инструментов кредитования российских экспортеров.

Обращаясь к международной практике коммерческого кредитования, формы которого используются в экспортно-импортных сделках с длительной рассрочкой платежа на большую сумму (имеются в виду форфейтинговые операции), в силу явных преимуществ, развитие финансирования с использованием векселя в качестве долгового оборотного документа представляется перспективным с позиции развития, в том числе и банковского бизнеса. Вопрос заключается в том, насколько современное состояние и возможности российского финансового сектора соответствуют запросам субъектов реальной экономики.

Развитие финансового рынка Российской Федерации на протяжении последнего десятилетия осуществляется в условиях глобализации, роста интернационализации рынков ценных бумаг, увеличения объема трансграничных инвестиционных сделок и усиления конкуренции мировых финансовых центров.

В соответствии с индексом глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), ежегодно рассчитываемом Всемирным экономическим форумом в рамках Отчета о глобальной конкурентоспособности за 2015–2016 годы, Россия занимает 45-ю позицию из 140 возможных, т.е. в контексте глобальной конкуренции российский финансовый рынок не занимает лидирующих позиций. Данный индекс является интегральной величиной и его расчёт учитывает несколько факторов, в частности фактор «развитие финансового рынка», по которому Россия занимает 95-ю позицию.

Инвестиционные и финансовые решения строятся на компромиссе между риском и доходностью. Что касается собственно инвестора, то он может рассматривать две возможные ситуации влияния внешних факторов на результаты принимаемых решений при долгосрочном финансировании: когда финансовый результат гарантирован, и неопределенность в получении планируемого результата. Количественная оценка эффективности мер, направленных на защиту инвесторов в России, составляет 5,7 балла при максимальном значении 10. По фактору «защита миноритарных инвесторов» Россия существенно отстает от стран Европейского экономического пространства, а также государств-членов БРИКС.

В рамках регулирования кредитного риска и снижения доли инвестирования кредитными организациями в рисковые активы Банк России большинство долговых обязательств относит к активам повышенного риска, что требует создания больших объемов резервов на покрытие убытков в случае неплатежеспособности эмитента. Как следствие – учет банками векселей, срок погашения которых не превышает одного года, сокращение сроков обращения корпоративных векселей, учитываемых по счету 515 [1]. Сокращение объема векселей в обращении отражается падением активности на вторичном вексельном рынке. Кроме этого, в финансовой отчетности кредитных организаций за 2016 г. отсутствует информация по активному счету 47402 «Расчеты с клиентами по факторинговым и форфейтинговым операциям». По данным Банка России на вторичном рынке структура вложений финансовых посредников в финансовые инструменты распределилась следующим образом: акции – 29,3 %; облигации – 62,3 % [2].

Таким образом, складывается достаточно сложная ситуация для российских компаний в возможности использования вексельного кредитования экспортера при реализации долгосрочных внешнеторговых контрактов, в которых используются, в частности, форфейтинговые схемы расчетов.

Стимулирующим фактором для развития форфейтинга в современной российской практике является формирование институтов, способствующих поддержке экспортно-ориентированных предприятий несырьевого сектора, в форме интегрированных групп кредитных и страховых организаций [3], так как товарное кредитование экспортных операций сопряжено не только с коммерческим риском, но с валютным и политическим. Развитие современной системы финансирования экспорта, обеспеченного страховым покрытием, на фоне конкурентной борьбы коммерческих банков на кредитном рынке позволит расширить внешнеэкономическую торговлю отечественных производителей товаров.

Список литературы

1. www.cbr.ru – официальный сайт Банка России «Информация по кредитным организациям»

2. Анализ показателей деятельности финансовых посредников за I полугодие 2016 г. / Банк России, 2016.

3. www.exportcenter.ru/ – официальный сайт Группы Российского экспортного центра.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Рыжих А.С., Бочкарёва А.С., Руйга И.Р.

Сибирский федеральный университет, Красноярск, e-mail: arejih@gmail.com

Исследования социально-экономической ситуации показывают, что причины большого числа угроз экономической безопасности кроются на региональном уровне. Таким образом, обеспечение экономической безопасности, как регионов, так и всей страны, относится к наиболее важным национальным приоритетам.

В соответствии со «Стратегией национальной безопасности РФ» определим значение экономической безопасности [1]. Это устойчивое и стабильное состояние экономики, стремящееся к прогрессирующему росту и развитию, способное обеспечивать достойные условия жизни населения и развития личности, поддерживать социально-экономическую государственную и общественную стабильность, противостоять внутренним и внешним угрозам. Сущность экономической безопасности региона - это возможность и готовность его экономики улучшать качество жизни общества, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз при оптимальных затратах ресурсов и использовании природных факторов.

Анализ социально-экономического положения, как в стране, так и в регионе проводится с определением индикаторов экономической безопасности, а также их количественного выражения и сопоставления с пороговыми значениями. Это помогает определить экономическую безопасность территории, ее состояние и уровень, выявить и оценить грядущие угрозы, а также реализовать необходимый комплекс программно-целевых мер по снижению уровня угроз.

Красноярский край является крупнейшей ресурсно-сырьевой базой России. Природные богатства региона достаточно разнообразны – большие площади земельного и лесного фондов, обширные запасы минерального сырья, обеспеченность водными ресурсами и уникальные рекреационные зоны. Однако ведущие позиции в России и в мире край занимает именно по запасам и производству полезных ископаемых.

Мощная в первую очередь ресурсно-сырьевая, а также промышленная база позволяет краю входить в число 10 регионов-лидеров по объемам инвестиций в основной капитал, а также обеспечивать безусловное лидерство по данному показателю среди регионов Сибирского федерального округа. Инвестиционный процесс в крае характеризуется высокой динамикой [2].

В соответствии с таблицей 1 представлены показатели экономической безопасности Красноярского края и их пороговые значения, которые сопоставляются с предельно допустимыми границами, основанные на подходах к исследованию данной проблемы С.Ю. Глазьевым [3].

На основе данных, представленных в таблице, можно сформулировать выводы, что показатели, которые находятся в допустимых пределах порового значения – ВРП на душу населения, уровень безработицы и уровень преступности. Наиболее благоприятный показатель – доля в импорте продуктов питания, можно сказать, что край полностью обеспечивает себя в этой сфере.

Показатели, которые снижают общий уровень экономической безопасности Красноярского края: инвестиции в основной капитал, доля обрабатывающих производств в промышленности, износ основных фондов. Показатель, который хуже порового значения в 2,7 раза это доля населения с доходами ниже прожиточного минимума.

Основным инструментом в развитии региона является «Стратегия социально-экономического развития Красноярского края на период до 2030 года» [4]. Главным вектором перспективного развития должна быть реализация стратегической директивы по трансформации экономической модели края, предусматривающей создание условий для изменения преимущественно сырьевой направленности региона в сторону индустриального развития, формирование на территории края системы глубокой переработки добываемого здесь сырья и топлива с приоритетом на производство продукции с высокой добавленной стоимостью, внедрение инновационных технологий.

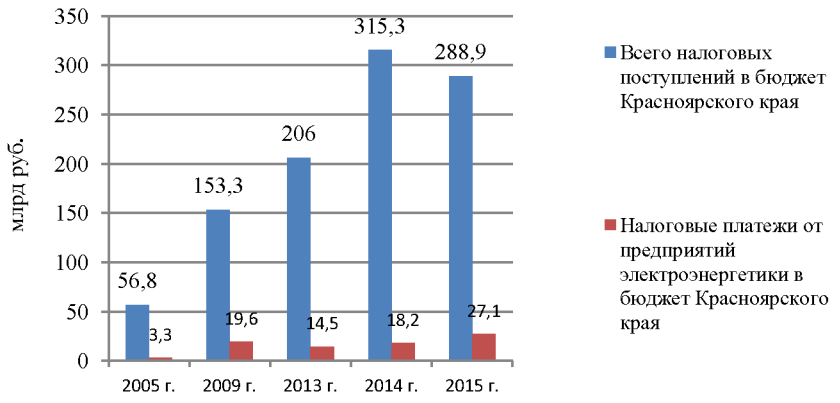
Для достижения основных целей Стратегии необходим достаточный уровень развития электроэнергетической отрасли. Электроэнергетика является основой развития экономики, так как без электрической (которую преобразуют в тепловую, механическую, световую, химическую) энергии невозможно развитие промышленности.

Инвестиционная безопасность электроэнергетической отрасли является составляющей частью системы экономической безопасности региона, поэтому повышение инвестиционной привлекательности Красноярского края является важным фактором повышения всего уровня экономической безопасности субъекта.

Значимость инвестирования в предприятия электроэнергетики состоит в том, что они являются базой промышленного развития региона, которая впоследствии приводит к экономическому росту субъекта. Также это крупные налогоплательщики в региональные бюджеты. На графике представлены данные о налоговых поступлениях в бюджет Красноярского края от предприятий электроэнергетики на основе информации Федеральной налоговой службы [5].

Показатели экономической безопасности Красноярского края

Показатель	Предельное критическое значение	Фактическое состояние	Соответствие
ВРП на душу населения от российского, %	100	123,6	В 1,2 раза лучше
Объемы инвестиции в основной капитал (% к ВРП)	25	21,9	В 1,14 раза хуже
Износ основных фондов (%)	40	41,8	В 1,045 раз хуже
Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств, %	Не менее 70	63	В 1,1 раз хуже
Доля в импорте продуктов питания, %	Не более 30	1,7	В 17,6 раз лучше
Уровень безработицы, %	Не более 8	6,2	В 1,3 раза лучше
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения)	Не более 5 тыс.	2178	В 2,3 раза лучше
Доля расходов на НИОКР в ВРП	Не менее 2		
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	Не более 7	19,1	В 2,7 раз хуже



Динамика налоговых поступлений в бюджет Красноярского края

На основе графика можно сформулировать выводы, наблюдается положительный рост на 88% налоговых платежей от предприятий электроэнергетической отрасли за последние 10 лет; платежи предприятий составляют значительную долю в налоговых поступлениях в бюджет Красноярского края.

Однако дальнейший рост налогов не должен обосновываться ростом налоговых ставок. Необходимы качественные изменения в отрасли (модернизация, интенсификация производство), а для всего этого необходимы инвестиции. Государство не всегда способно полностью обеспечивать все отрасли хозяйства, поэтому для реализации целей необходимо привлекать частные средства.

В Красноярском крае действует отраслевая программа Развития энергетики, целью которой является сохранение энергетической безопасности и создание условий для социально-экономического развития региона. Для достижения цели применяются следующие инструменты:

предоставление организациям, осуществляющим инвестиционную деятельность в сфере энергетики на территории Красноярского края, мер государственной поддержки (государственные гарантии, предоставление льгот по налогам);

реализация инвестиционных проектов: «Строительство третьего энергоблока на базе ПСУ-800» ОАО «Березовская ГРЭС», «Реконструкция основного оборудования ОРУ-500 ОАО «Красноярская ГЭС», «Реконструкция седьмого энергоблока» ОАО «Назаровская ГРЭС» [6].

Решением проблем может стать государственно-частное партнерство. Например это комплексное развитие Нижнего Приангарья, где сосредоточены крупные месторождения природных ресурсов.

Инвестиционная емкость этого проекта - 274,4 млрд руб. Как видно из диаграммы основным источников финансирования являлись частные инвестиции, доля которых составила 84,7% (ОАО «РусГидро»), 15% – это федеральные инвестиции и 0,3% – инвестиции Красноярского края. Богучанская ГЭС – крупный налогоплательщик: за 2015 г. в бюджет края перечислено 2,7 млрд руб [7].

Как показывает международная и отечественная практика, взаимодействие региональных органов государственной власти и бизнеса осуществляться на основе следующих принципов [8, с. 70–71]:

• равенство интересов сторон и свободы выбора действий (равенство экономических агентов в доступе к услугам, оказываемым частными компаниями в сфере общественных услуг, а также свобода партнеров в выборе форм и методов достижения целей);

• разработка и согласование концепций, стратегий, проектов региона и бизнеса в соответствующих сферах;

• определение основных ролей, взаимное делегирование полномочий и стимулирование кооперации;

• формирование устойчивых перспектив, защита от рисков;

• определение конкретных параметров ГЧП (начальные условия, вклады сторон и участие в результатах, организация и контроль);

• ответственность за исполнение условий контракта по ГЧП;

• стимулирование и гарантии через применение государством системы стимулов для привлечения частных компаний к участию в ГЧП.

Практика государственно-частного партнерства показывает возможности успешной совместной реализации крупнейших инфраструктурных программ и преодоление основных проблем инвестиционного привлечения средств в электроэнергетическую отрасль.

Список литературы

1. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента от 31.12.2015 № 683 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

2. Руйга И.Р. Мониторинг состояния инвестиционной сферы и реализуемой инвестиционной политики Красноярского края // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). – 2015. – № 12. – С. 145–159.

3. Глазьев С.Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны / С.Ю. Глазьев - альтернативный реформационный курс // РЭЖ: российский экон. журн. – 1997. – № 1. – С. 3–19.

4. Проект «Стратегии социально-экономического развития Красноярского края на период до 2030 года» от 23.06.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.krskstate.ru/dat/bin/art/20859_strateg_2016.pdf.

5. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn24/.

6. Приложение к распоряжению Правительства Красноярского края «Отраслевая программа «Развитие энергетики Красноярского края» на 2015–2017 годы» от 09.10.2014 № 777–р.

7. Сибирские деловые медиа [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ksonline.ru/stats/-/id/3571/.

8. Ямщиков А.С., Руйга И.Р. Механизмы реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере на региональном уровне: монография. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2016. – 206 с.

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ И МИРЕ

Федоров С.И.

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: sergio-zero@mail.ru

Целями написания работы являются: рассмотрение международных миграционных процессов, в которых участвует Российская Федерация, в контексте глобализации экономики; выявление необходимых мер по защите России от неблагоприятных последствий этого явления, а также получение максимальной выгоды от него. Актуальность темы невозможно переоценить, учитывая, что с 1990 по 2015 год в Россию официально иммигрировали примерно 12,5 млн. человек [5], которые теперь живут и работают рядом с нами. За этот же период страну покинули около 6 млн. человек. [5] А согласно данным МОТ (Международной организации труда), в мире в 2013 г. 232 млн. человек можно было считать международными мигрантами. [3, С. 5] Каковы же конкретные причины у этого явления?

Безусловно, все они связаны с глобализационными процессами, важнейшим из которых в данном контексте, на мой взгляд, является создание интеграционных объединений в формате «общий рынок». Формат предполагает свободное передвижение всех факторов производства, в том числе и трудовых ресурсов.

Во-вторых, миграционные процессы стимулируются противоречиями между интересами национальных миграционных служб и принципами международного миграционного законодательства. Национальные органы власти заинтересованы в такой миграционной ситуации, при которой экономика данной конкретной страны получает от этой ситуации выгоду. Международное же законодательство защищает в основном права самих мигрантов, что можно проследить в статье 6-й Конвенции МОТ №97, принятой еще в 1949 г. Там говорится, что каждая страна, подписавшая конвенцию, «обязуется предоставлять без дискриминации по признаку национальности, расы, религии или пола, иммигрантам … условия не менее благоприятные, чем те, которыми пользуются его собственные граждане». К слову, Россия не подписала данную конвенцию, что является, по моему мнению, верным решением. Принципы Конвенции №97 противоречат самому смыслу национального государства, вынуждая его заботиться не о благосостоянии своих граждан, а о всех, кто пожелает приехать. Неудивительным является и то, что в основном подписали и ратифицировали эту конвенцию страны-доноры рабочей силы [1, С. 68].

В-третьих, имеет место стереотипное поведение, сложившееся в умах жителей центров притяжения мигрантов. Имеется в виду искаженное представление о толерантности и веротерпимости. К примеру, некоторые европейские лидеры в ущерб интересам собственных граждан принимают экономических мигрантов из стран Ближнего Востока и севера Африки, умело маскирующихся под беженцев из Сирии и Ливии. Делается это явно не по экономическим причинам, так как безработица в среднем по Европейскому союзу в 2014 г. была больше российской в 2 раза и составляла 10,2% [6].

Россия сталкивается одновременно с двумя взаимодополняющими негативными последствиями неэффективной миграционной политики (отток высококвалифицированных трудовых ресурсов и приток огромного числа трудовых ресурсов рабочих специальностей из стран Средней Азии и Украины). Безусловно, у международной трудовой миграции есть и положительные стороны: снижение издержек для работодателей, отсутствие необходимости обеспечивать иностранных граждан пенсиями и пособиями и т. д. Но, на мой взгляд, эти преимущества краткосрочного характера перерастают в будущем в структурные проблемы. Поэтому, чтобы обосновать необходимость тех мер, котрые будут мною предложены в конце, рассмотрим подробнее именно негативные последствия активной миграции населения для нашей страны:

Небольшая заработная плата низкоквалифицированных мигрантов не стимулирует работодателей увеличивать производительность труда, так как проще нанять бригаду рабочих с низкой заработной платой, чем вкладывать средства в техническое оснащение рабочих мест, платить зарплату более квалифицированному специалисту, который будет управлять оборудованием. Даже при условии, что подобное вложение окупится через несколько лет, работодателю выгоднее нанять еще больше таких работников и получить те же результаты (с точки зрения прибыли) уже в течение нескольких месяцев. Такое положение дел, с одной стороны, делает выгодными для работодателей “аскетические» условия жизни и труда рабочих-мигрантов, а с другой – не дает экономике (в которой производительность труда составляет примерно 30% от уровня США) [2, С. 48] развиваться интенсивным путем. Таким образом, получается, что мигранты занимают место огромной социальной прослойки населения, в которой люди теперь не могут рассчитывать на достойную жизнь при получении лишь среднего профессионального образования, так как, требуя достойную зарплату, они будут неконкурентоспособными. В результате они стремятся получить высшее образование (54% граждан РФ от 25 лет до 64 имеют высшее образование) [4] и либо эмигрируют в страны с лучшими условиями труда для высококвалифицированных кадров, либо остаются невостребованными здесь и работают не по специальности (60% работающих россиян) [2, С. 50].

Нелегальная миграция и преступность также являются немаловажными аспектами, которые необходимо учитывать в миграционной политике. По данным ФМС в 2015 г. в России находилось 3,5 млн. нелегальных мигрантов [7, С. 25]. В Москве, согласно отчету ныне упраздненной ФМС за 2015 г. 19% уголовных преступлений совершается нелегалами [7, с. 26]. По словам экс-Председателя Следственного Комитета при Прокуратуре РФ А.И. Бастрыкина, чаще всего трудовыми мигрантами в России совершаются бытовые «корыстно-насильственные» преступления. [9] Все это не может не вызывать беспокойства. Судя по опросу, проведенному в 2012 г. «Левада-центром», 70% граждан России желают ограничения притока иностранных мигрантов [2, С. 50]. С общественным мнением тесно связана следующая проблема.

Нарушение социокультурных связей, разрушение традиционных культурных ценностей, привычной жизни коренного населения. В совокупности с внутрирегиональной миграцией в общей сложности 69,5 тыс. человек в одном 2014 г. [5] выбрали в качестве постоянного места жительства Москву. Эта численность эквивалентна полному переселению жителей таких районов города, как Войковский или Свиблово. В связи с этим закономерно усиление нагрузки на социальную и транспортную инфраструктуру и интенсивная «точечная застройка», которая в последнее время сместилась на окраины столицы и в СЗАО (за последние 5 лет построено 15,5 млн. м^2 жилья) [8]. На мой взгляд, это яркий пример нарушения интересов коренного населения. Кроме социальных послед-

ствий могут иметь место противоречия культурного характера. Мультикультурализм предполагает смешение традиций разных народов, то есть хаотичное смешение ценностей, идеалов, традиций, мировоззрений, выстраданных сотнями лет компактного проживания этих народов в одной местности. Это серьезная угроза для более чем 190 народов России, каждый из которых сохранил свою самобытность до наших дней. Опасность может заключаться и в активизации ультраправых движений. К примеру, в 2010 г. был прецедент массовых беспорядков на Манежной площади в Москве, произошедших по вине националистов. В качестве другого примера может служить рост рейтинга партий правого толка в таких странах ЕС, как Франция (Марин Ле Пен, «Национальный фронт») и Австрия (Норберт Хофер, «Австрийская партия свободы») в ответ на миграционную политику Евросоюза.

Исходя из вышесказанного, определим основные направления действий, которых следует придерживаться в ближайшем будущем с учетом того факта, что по оценкам Росстата в 2017 г. в России может вновь наблюдаться естественная убыль населения. [2, С. 51] Это может, как и раньше, быть скомпенсировано мигрантами из стран СНГ (60% естественной убыли в среднем в 2000-х гг. компенсировалось именно мигрантами) [2, С. 43]. Нам видятся возможными и наиболее эффективными следующие шаги:

Привязка на законодательном уровне максимально возможного числа мигрантов, не имеющих образования выше общего среднего, к среднему уровню производительности труда из расчета ВВП на одного занятого в экономике. Принцип действия этого механизма регулирования миграционного потока состоит в том, чтобы с помощью определенных расчетов на макроуровне планировать, сколько необходимо трудовых ресурсов при данном уровне технологий (имеются в виду рабочие специальности, не связанные с интеллектуальным трудом). Затем сравнить этот показатель с ожидаемой на прогнозируемый период численностью экономически активного населения. Разницу между ними покрывать с помощью мигрантов.

Сделать налоги, взимаемые с работодателей, использующих инстранную рабочую силу, целевыми. Необходимо создать фонд развития учреждений среднего профессионального образования, средства в который поступали бы как раз от предприятий, нанимающих мигрантов. Такие организации, как, например, Российский союз промышленников и предпринимателей, могли бы консультировать, в каком регионе, в каких специалистах работодатели заинтересованы. На основе этого российское среднее специальное образование могло бы адаптироваться под реальный спрос на рынке труда. Учебные заведения могли бы плотнее сотрудничать с определенным локальным спектром предприятий, а выпускники – получать гарантированное трудоустройство по своей специальности с достойной заработной платой и постепенно с помощью большей производительности замещать низкоквалифицированных мигрантов.

Разработать систему поощрений и преимуществ при въезде на территорию РФ для мигрантов, имеющих высшее профессиональное образование.

Возвращение в статистические исследования ранжирования мигрантов по национальности (Росстат перестал публиковать такие данные после 2008 г.). Это, возможно, позволило бы исследователям данной проблемы разрабатывать программы по социо-культурной адаптации. Социологи имели бы точную официальную информацию, о том, представители каких национальностей приезжают в нашу страну, и, соответственно, наибольшее число носителей каких традиций необходимо встроить в повседневную жизнь коренного населения.

В заключение скажу, что положительные эффекты от миграционных процессов не только сомнительны, но и опасны. В погоне за снижением издержек в краткосрочном периоде можно не заметить серьезные структурные проблемы в будущем. Повышение качества жизни населения должно быть первостепенной задачей любого государства. Это качество далеко не всегда можно измерить, поэтому ориентироваться нужно на мнения и желания самих граждан. Миграционную политику нельзя рассматривать лишь с экономической точки зрения, потому что под трудовым ресурсом рассматривается человек со всеми своими особенностями, преимуществами и недостатками. Именно поэтому нужно заинтересовать талантливых россиян остаться на Родине, а лучшие, образованнейшие кадры со всего мира – работать в России. Тогда именно в научном творчестве будут рождаться идеи и технологии, которые позволят обойтись без дешевой рабочей силы из развивающихся стран и повысить реальные доходы граждан Российской Федерации.

Список литературы

1. Шапкина А.Ю., Международная миграция трудящихся: современные правовые проблемы // Вестник Московского университета. – 2011. – №03. – С. 65–75.

2. Локосов В.В., Внешняя миграция в России и ее предельно критические ограничения // Федерализм. – 2016. – №02. – С. 43–52.

3. Официальный сайт Международной организации труда // ILO global estimates on migrant workers. – 2015. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_436343.pdf (дата обращения: 05.01.17).

4. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития // Education at a Glance 2012. – URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/education-at-a-glance-2012_eag-2012–en#page9 (дата ображения: 03.01.17).

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Регионы России: Социально –экономические показатели 2015 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm (дата обращения: 04.01.2017)

6. Официальный сайт Группы Всемирного Банка // Data. URL: http://data.worldbank.org (дата обращения: 04.01.17).

7. Федеральная миграционная служба // Итоговый доклад о миграционной ситуации, результатах и основных направлениях деятельности ФМС. – 2015. URL: https://гувм.мвд.рф/upload/site1/document_file/_doklad.pdf (дата обращения: 05.01.17).

8. Официальный сайт Мэра г. Москвы // В 2016 году в Москве построят три миллиона квадратных метров жилья. – 2016. https://www.mos.ru/news/item/8438073 (дата обращения: 06.01.17).

9. Официальный сайт Следственного комитета РФ // Выступление председателя СК при Прокуратуре РФ Бастрыкина А.И. на Межведомственном совещании по вопросам противодействия преступности мигрантов. – URL: http://sledcom.ru/news/item/509794 (дата обращения: 06.01.17).

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Хисамова А.Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет, Уфа, e-mail: albina_kis@bk.ru

В качестве областей поддержки принятия решений можно выделить следующие: микроэкономика, макроэкономика, автоматизация офиса, оценка и распространение технологий, юриспруденция, медицина и другие приложения.

Рассмотрим одну из областей применения СППР более информативно.

Наиболее широко СППР реализуются в сфере планирования и прогнозирования деятельности предприятий, задачей которых является обеспечение руководителей должными средствами управления, пробуждающие интерес, заинтересованность, целенаправленность менеджеров для достижения конечного результата.

СППР в области планирования предоставляют пользователю возможность владения языком моделирования, генерации сообщений различного вида,

а так е использования аналитических средств, состоящих из моделей и пакетов программ. Аналитические средства СППР обычно реализуются в виде различных пакетов обработки, позволяющих пользователю формулировать задания языком доступным для его профессии.

Типичные примеры стратегического планирования содержат оценку рыночной ситуации, долговременное кредитование, распределение, распределение средств на исследования и разработки в различных сферах деятельности корпораций, оптимальное распределение средств производства и т.п.

СППР предназначенные для решения задач планирования, как правило, реализуются на мощных ЭВМ. Основными языками программирования являются: ФОРТРАН, Ассемблер, ПЛ/1. Только крупные корпорации нуждаются в полном обьеме средств, предоставляемых системами, а средние и мелкие фирмы обычно арендуют линии связи и работают с такими системами с удаленных терминалов в режиме разделения времени.

Секция «Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе», научный руководитель – Пупков А.Н., канд. техн. наук, доцент

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Боровикова М.С.

Институт управления бизнес-процессами и экономики, Красноярск, e-mail: bormariabormaria@gmail.com

В последнее время в работу с информацией (получение, использование, хранение, обработку, передачу и т.д.) вовлекается все большее количество людей. Это приводит к развитию и становлению информационного общества. Рассуждения по данному вопросу ведется учеными и философами с XV-XVII в.в. во времена эпохи Возрождения. Постоянный рост производства и научно-технический прогресс, замена экстенсивного развития интенсивным, радикальный характер перемен и формирование нового отношения к информации последовательно привели к зарождению укладов информационного общества [1].

Отлаженный и автоматизированный процесс обмена информацией является одним из основополагающих условий эффективной деятельности любого предприятия или сферы экономики. Любую деятельность можно разделить на процессы, которые следуют один за другим и корректное прохождение которых обеспечивает получение желаемого результата. Зачастую в данных процессах участвует большое количество людей, деятельность которых непосредственно связана с передачей, записью или хранением информации. Поэтому внедрение качественных каналов связи, обеспечение безопасным хранилищем информации, а также контроль ее достоверности играют большую роль в результативности и производительности таких процессов.

Одним из важнейших комплексов экономики России является строительно-жилищный комплекс, который включает в себя проблемы и процессы, протекающие в сфере жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ). Можно сказать, что в настоящее время существует тенденция ухудшения качества услуг ЖКХ, что приводит к снижению уровня жизни граждан. Объясняется это многими факторами: на поставку ресурсов требуется большое количество денежных средств, учет и контроль которых не всегда проводится открыто и качественно, также, учитывая территориальные особенности нашей страны, можно сказать о большой протяженности путей поставки. Еще одни фактором можно выделить то, что зачастую случаются потери энергии, утечки и неучтенный расход воды. В связи с этим правительство Российской Федерации проводят различные мероприятия по модернизации ЖКХ. Среди прочих направлений можно выделить следующие:

• в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 23.09.2010 года № 731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами» организации обязаны раскрывать информацию о своей деятельности путем публикации ее на официальном сайте в сети Интернет, предназначенном для этих целей [2];

• в рамках Федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы, направленной на повышение доступности жилья, была поставлена задача внедрения новых современных технологий и проектов в жилищном строительстве [3].

Создание Государственной информационной системы ЖКХ – полноценного централизованного (вместо большого количества разрозненных) информационного Интернет-ресурса [4].

Можно заметить, что перечисленные действия правительства направлены на автоматизацию и упорядочение процесса обмена информацией в рассматриваемой сфере.

Необходимость использования специализированных программ, информационных систем (далее – ИС) и технологий в сфере ЖКХ обуславливается еще и тем, что в большинстве управляющих компаний и товариществах собственников жилья учет показаний, затрат, биллинговые процессы и хранение данных ведутся с использованием бумажных носителей [3]. Это приводит к потере данных, ошибочным вычислениям, и, следовательно, к недовольству жителей и ухудшению качества оказываемых услуг. В качестве решения данной проблемы можно предложить единовременное инвестирование в покупку специализированных компьютерных программ, развитие области разработки ИС в области ЖКХ, развитие рынка труда для узкоспециализированных программистов и популяризация единых Интернет-ресурсов с нормативной базой и публичной информацией компаний сферы ЖКХ.

В заключении данной статьи можно отметить то, что информатизация рассматриваемой отрасли экономики приведет к повышению качества поставляемых услуг за счет автоматизированного контроля затрат и прибыли, к улучшению состояния жилищного фонда за счет безопасного хранения достоверной информации и ее оперативной обработки, а все перечисленные позитивные факторы приведут к росту данной отрасли, что будет способствовать повышению уровня жизни граждан страны в целом. Для осуществления перечисленных мер требуются инвестиционные вложения, но, учитывая востребованность услуг ЖКХ среди всех жителей страны, данные инвестиции можно считать эффективными и быстро окупаемы-

ми. Внедрение информационных технологий в сферу ЖКХ будет способствовать включению в процесс улучшения ее работы других сфер экономики, различных направлений бизнеса, банковского сообщества, а также населения страны, которое на сегодняшний день практически не участвует в процессе модернизации ЖКХ.

Список литературы

1. Жилкин В.В. Информатизация в современных социализационных процессах / В.В. Жилкин, В.Ф. Томилин // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 7 (29). – С. 211–216.

2. Реформа ЖКХ [Электронный ресурс]: Государственная корпорация –Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства – Режим доступа: https://www.reformagkh.ru.

3. Алексеев А.В. Использование информационно-коммуникационных технологий в модернизации ЖКХ в России / А.В. Алексеев, Б.В. Кристальный, О.В. Поздняков // Информационные ресурсы России. – 2011. – № 5. – С. 30–34.

4. ГИС ЖКХ [Электронный ресурс] : Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства – Режим доступа: https://dom.gosuslugi.ru.

Секция «Актуальные вопросы развития мировой экономики на современном этапе», научный руководитель – Матраева Л.В., канд. экон. наук, доцент

ФИНАНСОВАЯ ИЗОЛЯЦИЯ РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ «ДЛИННЫХ» КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Банникова Л.В.

ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет», Москва, e-mail: bannikova.mila@gmail.com

Управление ликвидностью является центральной проблемой деятельности любого банка, от нее зависит платежеспособность, надежность и доходность отдельного банка, и, как следствие, всей банковской системы страны в целом.

Целью данного исследования является теоретическое изучение проблем ликвидности российских коммерческих банков и методов ее поддержания.

Ликвидность коммерческого банка является одной из важнейших обобщенных качественных характеристик деятельности банка. Под ликвидностью понимается способность банка удовлетворять потребность клиентов и кредиторов банка в финансовых ресурсах в течение операционного дня с приемлемым уровнем издержек [3].

Существует ряд внешних и внутренних факторов, влияющих на ликвидность, такие как экономическая и политическая обстановка в стране, эффективность государственного регулирования и контроля, качество управления деятельностью банка, сбалансированность активов и пассивов по суммам и срокам и другие факторы.

В период вхождения России во Всемирную торговую организацию (ВТО) банки получили возможность интегрироваться в международный финансовый рынок. За счет международных заемных средств банки повысили уровень капитализации, и расширили спектр предлагаемых продуктов и услуг. В то же время иностранный капитал начал оказывать давление на внутренние рынки кредитных ресурсов отечественных банков. За счет уровня развития иностранного рынка коммерческие банки России попали в условия жесткой конкурентной борьбы, и получили риск потери своих клиентов за счет появления на рынке более выгодных условий, которые могли предлагаться иностранными банками-конкурентами. Граждане России получили возможность хранить собственные сбережения в иностранных банках, в то время как отечественные банки, помимо дополнительного обеспечения кредитными ресурсами, получили опыт ведения своей деятельности на международной арене.

Согласно данным Минфина РФ, дефицит бюджета в 2016 году составил 3,7% ВВП [5]. Помимо снижающихся цен на нефть и падения на этом фоне рубля, российские госкомпании и банки ощутили на себе кредитную блокаду со стороны международных валютных рынков. На данный момент предоставление российским госкорпорациям новых кредитов приостановлено западными финансовыми организациями, что положительно влияет на внутренний спрос на кредитные ресурсы. Стало невозможным перекредитование действующих финансовых обязательств. Согласно доклада академика С.В. Глазьева долг российских банков и государственных корпораций составил порядка 560 млрд. долларов перед иностранными заемщиками [5]. Данный фактор повлек за собой снижение инвестиционной активности российских банков и госкорпораций.

Замещение внешнего займа целевыми кредитами в таких условиях, подразумевает повышение ликвидности деятельности российских банков. Следует отметить, что экстренные меры Банка России, принятые в 2015 году повлияли не в лучшую сторону на повышение банковской ликвидности. Однако, ввиду принятых мер, банковский сектор получил возможность развиваться в новых условиях, увеличивая банковский резерв.

Одним из способов предотвращения дефолта российской банковской системы в случае одновременного затребования возвращения внешних кредитов является деоффшоризация экономики. Политика Банка России основывается на открытости российского финансового рынка, что приводит к оттоку денежного капитала на внешние рынки и не способствует созданию внутренних источников кредита. Падение производства и снижение инвестиций происходит за счет завышения процентных ставок и ограничения объема кредита. В результате принятия решения Банком России о повышении ключевой ставки сверх уровня средней рентабельности реального сектора экономики произошел фиктивный прирост ВВП, который впоследствии вводит экономику в стагфляционную ловушку и повышает инфляцию. Плавающий курс рубля так же увеличивает риск нестабильности внутренней экономики, из-за увеличения степени влияния негативных внешних факторов. По итогам первой четверти 2015 года было зафиксировано снижение объема выданных кредитов и рост задолженности на 60% [4]. В условиях изменения текущей ситуации изоляции на внешнем рынке кредитных ресурсов помимо роста внутренней задолженности и банкротства, зависимых от внешних источников предприятий, существует риск изоляции России от доступа к новым технологиям. Поэтому, помимо мероприятий по изменению денежно-кредитной политики необходимо, на наш взгляд, направить меры по смещению нагрузки со сферы производства на сферу потребления.

Санкции, направленные в отношение России, были введены зарубежными странами для ослабления действующей власти и раскрутки инфляционной спирали. Данные условия создают неблагоприятный фон для инвестиций в российскую экономику, а так-

же сдерживают темпы модернизации и развития как в экономическом, так и в социальном плане. В данных условиях единственным выходом из сложившейся ситуации является введение мер по повышению ликвидности отечественной банковской системы и внутренней экономики страны в целом. По словам старшего аналитика ИК «Риком-Траст» В.Жуковского введенные санкции повлияли на промахи экономики, которые были известны еще в начале двухтысячных годов и меры по их устранению необходимо было принять именно на тот момент. Однако, следует учитывать, что на тот момент это было невозможно предпринять, так как деятельность была направлена на регулирование внутреннего рынка и прекращение утечки внутренних финансов страны. Поэтому, санкции, введенные зарубежными странами, можно считать толчком к образованию и зарождению нового финансового и экономического механизма страны. В условиях «кредитного эмбарго», на российском рынке устраняются компании, которые полностью зависели от западной экономики. На месте этих компаний происходит зарождение иных организаций с качественно новым подходом, который ориентируется на внутреннюю экономику страны. Возможно, в данных условиях постоянного противостояния и борьбы на фондовом рынке ведение нового бизнеса является проблематичным. В тоже время введение реформ и новых государственных программ дают возможность и поддержку новой форме предпринимательства, учитывая сложившиеся условия.

Посредством инструментария и полномочий Центрального Банка РФ, помимо сдерживания инфляционного темпа и таргетирования инфляции необходимо стимулирование общего роста экономики, создание долгосрочных инвестиционных ресурсов. Посредством ужесточения валютного контроля и регулирования снизиться отток спекулятивного капитала и произойдет стимулирование кредитования реального сектора экономики. На данном этапе происходит переориентация как налоговых взиманий с производителей на потребителей, так и в кредитной сфере происходит ужесточение условий кредитования населения. К сожалению, в данных условиях уровень жизни россиян неуклонно приближается к тенденциям 2007 года, то есть данный показатель падает на 10 лет назад. Но такая тенденция неотъемлемая часть условий для реализации новой финансовой системы.

Для повышения ликвидности отечественной банковской системы в условиях финансовой изоляции необходимо принять ряд мер, касательно внутренней и внешней экономики страны, а именно:

Необходима переориентация на внутренний рынок, для этого создание выгодных условий для кредитования отечественных компаний.

Необходимо принять возможные меры по устранению оффшорных зон или снижения степени их влияния на отечественный рынок. Как мера по реализации данного положения, по нашему мнению, возможно введение законопроекта касательно отражения акций российских компаний в российских регистрах. На данном этапе проводятся активные действия в данном направлении для вывода средств из оффшорной тени. Следует отметить, что существует ряд законопроектов на рассмотрении, которые подразумевают допустимый список оффшорных операций для их отражения в отчетности.

Необходим учет и анализ зарубежных банков на возможность содействия в укрытии финансовых активов. Необходимо принять меры по проверке компаний и банков, которые имеют отношения с банком, попавшим под категорию черного списка.

При рефинансировании коммерческих банков необходимо сделать акцент на рублевое кредитование, а также создать условия для формирования зарубежных рублевых резервов иностранных государств и банков.

Необходимо сделать акцент и принять меры для замещения действующих займов с инвалютных на рублевые.

Реализовать ряд мер для стабилизации банковского сектора и снизить зависимость их деятельности от иностранной валюты.

Для раскрытия потенциальных возможностей российской экономики и банковского сектора необходимо увеличить уровень инвестиционной и инновационной активности, что позволит качественно обновить основной капитал страны.

Главной проблемой банковского сектора до выхода являлась политика количественного ограничения денежного предложения со стороны Центробанка РФ. Вследствие данной политики на текущий момент экономика России имеет ряд особенностей:

• неразвитость механизмов рефинансирования экономической активности;

• недостаток «длинных денег» и внутренних источников кредитования инвестиций;

• сырьевая ориентация экономики страны за счет подчинение экономики внешнему спросу.

Следует отметить, что по уровню доверия предпринимательского сообщества Россия находится на 124 месте согласно Докладу Уполномоченного по защите прав предпринимателей России за 2013–2014 году, подготовленного в соответствии с частью 6 статьи 10 Федерального закона от 07.05.2013г. № 78–ФЗ «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации» [6]. Отзыв лицензий у коммерческих банков повлиял на новый всплеск оттока капитала из российской экономики, так как многие участники рынка, юридические лица потеряли свои сбережения, хранившиеся в банке. Данный фактор серьезно подорвал устойчивость валютно-финансовой системы. Одной из основных причин является недомонетизация экономики, которая длительное время работала на износ.

Для качественного изменения банковской системы России считаем необходимым ввести ряд изменений, направленных на:

• увеличение инвестиций и занятости на законодательном уровне для создания условий экономического роста;

• регулирование денежного предложения посредством установления ставки рефинансирования с проведением денежной эмиссии;

• прекращение приема иностранных ценных бумаг, либо иностранных активов в качестве обеспечения кредитов;

• увеличение ресурсного потенциала под инвестиционные проекты за счет целевого кредитования;

• запрет пересмотра условий кредитования в одностороннем порядке;

• использование рублей в международных расчетах;

• изменение фиксации котировок обменного курса с доллара на рубли;

• расширение системы регулирования финансового рычага за счет небанковских компаний;

• снижение отчислений в Фонд обязательных резервов;

• увеличение возможностей кредитования банков под залог «нерыночных активов»;

• обеспечение прозрачности и автоматизма механизмов оказания финансовой помощи;

• разработку методики льготных условий кредитования в новых условиях.

Таким образом, для того, чтобы в современных условиях финансовой изоляции повысить ликвидность банковской системы России необходимо отталкиваться от системы стратегического планирования, которая направлена прежде всего на устранение импортозамещения и снижение зависимости курса рубля от внешних условий. Для этого необходимо создать механизм целевого кредитования существующих и новых производств, а также предоставление гарантий от государства с фиксированной ставкой. На данном этапе необходимо провести стресс-тестирование коммерческих банков для того, чтобы предотвратить их дефолт в текущих условиях.

Приток ликвидности в банковский сектор в начале текущего года, а также сохранение Банком России политики по предоставлению банковскому сектору необходимого объема ликвидности в рамках операций на аукционной основе привели к снижению задолженности кредитных организаций по инструментам постоянного действия, возросшей в декабре 2015 года. Снижение доли этих операций и увеличение доли средств, предоставленных Банком России на аукционной основе, будут способствовать формированию ставок денежного рынка вблизи ключевой ставки Банка России.

Дальнейшая динамика потребности банковского сектора в операциях рефинансирования в 2015 г. будет зависеть от объемов использования средств Резервного фонда для финансирования дефицита федерального бюджета, а также инвестирования средств Фонда национального благосостояния.

Таким образом, на текущий момент ликвидность банковской системы отягощают несколько факторов, а именно зависимость от внешнего финансового рынка, а также теневая экономика. Экстренные меры Центрального Банка РФ с одной стороны послужили серьезным ударом для некоторых банков, с другой стороны очистили рынок от конкуренции нечестных и слабых игроков. В текущих условиях банковская система страны выходит на новый уровень, принимая меры по укреплению внутреннего финансового рынка и повышению ликвидности банковской системы.

Список литературы

1. Гизятова А.Ш. Кризис может и должен оздоровить компании // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 16 (145). – С. 38–41.

2. Гизятова А.Ш. Перспективы развития хозяйствующих субъектов в условиях макроэкономического кризиса // Проблемы и перспективы социально-экономической политики и рынка труда России: сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2008. - С. 37–38.

3. Епифанов А.О., Маслак Н.Г., Сало И.В. Операции коммерческих банков: Учеб пособие. – М.: Университетская книга, 2014.

4. Доклад о денежно-кредитной политике. Банк России. Информационно-аналитический сборник. – 2015. -№2. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=ddcp.

5. Официальный сайт Информационного агентства РИА. [Электронный ресурс]. URL: http://ria.ru/media/.

6. Официальный сайт Ассоциации российских банков. [Электронный ресурс]. URL: http://www.arb.ru.

ПРОБЛЕМЫ И ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИИ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Калмыкова Е.Б.

ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет», Москва, e-mail: helen.2011@mail.ru

Переход к устойчивому экономическому росту – это главная проблема развития экономики России, успешное решение которой, в первую очередь, зависит от масштабного притока инвестиций в различные сектора российской экономики. При этом можно сказать, что одним из катализаторов роста экономики в настоящее время являются иностранные инвестиции, что является следствием глобализационных процессов. В условиях нехватки финансовых ресурсов привлечение инвестиций в экономику страны в целом оказывает положительное влияние. Их рациональное использование влияет на повышение конкурентоспособности отечественных товаров (продукции, работ, услуг), внедрение и освоение новых технологий, рост и развитие производства. Результатом инвестиционной политики России должно стать повышение инвестиционной привлекательности регионов, отраслей реальной экономики, социальной сферы.

«Иностранная инвестиция» определяется как вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте Российской Федерации), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации [1].

Основными формами иностранного инвестирования, как определяет практика, являются:

• прямые или реальные инвестиции: капитал размещается в промышленности, торговле, в сфере услуг. Прямые инвестиции могут обеспечивать инвесторам полное владение инвестируемой компанией или устанавливают фактический контроль над ней;

• портфельные или финансовые инвестиции – инвестиции в иностранные акции, облигации и другие ценные бумаги;

• среднесрочные и долгосрочные международные кредиты и займы ссудного капитала финансовым учреждениям [4].

• Следует отметить значимость влияния инвестиций на развитие реального сектора экономики, так как отмечается:

• влияние иностранных инвестиций на технологическое развитие страны в целом, которое достигается посредством доступа к новым технологиям и методам управления;

• увеличение налоговых поступлений, что способствует расширению государственного финансирование социальной сферы, повышает уровень жизни населения;

• создание притока капитала в регионы и районы с богатыми природными ресурсами, что ускоряет их разработку и использование;

• расширения рынка сбыта;

• создание новых рабочих мест и повышение спроса на рабочую силу, что -увеличивает показатели благосостояния;

• повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке;

• создание дополнительных стимулов для других инвесторов, что увеличивает доверие к национальной экономике;

• развитие системы благотворительности;

• оказание воздействия на развитие сферы услуг.

Однако, помимо положительных сторон привлечения иностранных инвестиций, имеется и отрицательный эффект.

К отрицательным аспектам последствий привлечения иностранных инвестиций можно отнести следующие:

• потеря государством контроля над частью национального производства;

• вытеснение внутреннего капитала зарубежными инвестициями;

• вероятность ухудшения экологической обстановки в стране;

• повышение структурной безработицы;

• наступление рисков потери, при котором вывезенный капитал из страны превысит вложенные иностранные инвестиции;

• рост социального неравенства.

Рассмотрев положительные и отрицательные стороны влияния иностранного капитала на развитие российской экономики, стоит отметить, что иностранные инвесторы не стремятся вкладывать в экономику России свои инвестиции. Международная консалтинговая компания A.T. Kearney каждый год публикует «Индекс доверия прямым иностранным инвестициям» (FDICI). По данным A. T. Kearney, в 2013 году Россия занимала 11 место в данном рейтинге, а с 2014 года вообще не попала в ТОП-25[5].

Не в лучшую сторону складывается общая ситуация с количеством привлеченных в России инвестиций. Так наиболее важной причиной является высокий уровень коррупции и экономической преступности в России. По данным отчета МВД РФ, состояние преступности – за 10 месяцев 2016 года было выявлено 99,96 тыс. преступлений экономической направленности, в том числе и коррупция – 25,66 тыс. [7] Другой причиной снижения привлекательности российской экономики для иностранных инвесторов является сложность ведения и открытия собственного бизнеса. В ежегодном рейтинге по благоприятным условиям ведения бизнеса DoingBusiness (составляется Всемирным банком) за 2017 год, Россия находится на 40 месте (в 2016 году – Россия занимала 51 место). Исследования Всемирного банка включают 10 показателей оценки: простота регистрации бизнеса Россия занимает 26 место, налогообложение – 45 место, уровень защиты инвесторов – 53 место и другие показатели [6].

Таблица 1

Индекс доверия прямых иностранных инвесторов за 2016 г.

Индекс доверия прямых иностранных инвесторов (FDI Confidence Index), 2016 г.				
Страна	Рейтинг			
	2013 г	2014 г	2015 г	2016 г
США	1	1	1	1
Китай	2	2	2	2
Великобритания	8	4	3	5
Канада	4	3	4	3
Германия	7	6	5	4
Бразилия	3	5	6	12
Япония	13	19	7	6
Франция	12	10	8	8
Мексика	9	12	9	18
Австралия	6	8	10	7
Индия	5	7	11	9
Россия	11	-	-	-

Так почему же иностранные инвесторы не хотят вкладывать свой капитал в российскую экономику? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо рассмотреть причины непривлекательности страны для иностранных вкладчиков.

Следует отметить, что российская экономика в последнее время развивается в условиях нехватки иностранных инвестиций, так как в стране не созданы условия осуществления инвестиционного климата для всего экономического пространства. По исследованиям Всемирного банка текущее состояние инвестиционного климата в России оценивается как «не вполне удовлетворительное». А значит, иностранные инвесторы могут столкнуться с рядом проблем, связанных со значительной политической, экономической и законодательной нестабильностью инвестиционной деятельности в стране и высокими рисками для зарубежных инвесторов.

Для того, чтобы Россия входила в число ведущих стран мировых экономик необходимо развитие инфраструктуры, высокий уровень благосостояния и значительная доля высокотехнологического сектора. При этом источником иностранных инвестиций должны стать не только средства отечественных фирм, но и средства иностранных компаний.

Следующей причиной является высокий бюрократический уровень документооборота. Так, например, для строительства одного здания в России необходимо собрать более 50 документов (например, в Сингапуре разрешительных документов понадобится всего 11).

Следующей причиной является количество и противоречивость законодательных актов.

Среди причин, которые «пугают» иностранных инвесторов, можно выделить высокую стоимость заемных средств, и достаточно жесткую зависимость России от собственной нефти, которая является одним из основных источников доходов бюджета страны.

В экономику России иностранные инвестиции привлекаются, прежде всего, в те отрасли, в которых иностранные инвесторы заинтересованы. За последние несколько лет лидирующими отраслями с иностранными инвестициями стали: обрабатывающие производство, добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, бытовые изделия и предметы личного пользования. Это показывает статистика Центрального банка РФ по вложениям иностранных инвесторов прямых инвестиций в отрасли российской экономики за 2011–2015 гг.

Таблица 2

Привлечение прямых иностранных инвестиций по видам экономической деятельности [6]

Наименование вида экономической деятельности	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ВСЕГО, млн. долл. США	235 082	161 132	193 685	146 370	134 130
в том числе:					
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство	667	656	934	598	671
Добыча полезных ископаемых	16 762	15 535	26 155	16 339	17 426
Обрабатывающие производства	25 345	32 375	51 750	26 741	32 013
Производство и распределение электроэнергии, газа, пара и кондиционирование воздуха	3 297	4 000	2 831	3 251	1 120
Сбор, очистка и распределение воды. Сбор сточных вод, отходов и аналогичная деятельность	18	22	28	14	27
Строительство	5 303	6 756	5 771	4 812	2 078
Оптовая и розничная торговля	42 295	42 517	43 903	32 353	37 998
Транспорт и хранение	4 653	3 237	2 899	3 607	2 262
Деятельность гостиниц и ресторанов	373	472	332	386	461
Информация и связь	5 891	5 623	5 305	3 072	2 466
Финансовая деятельность, страхование	109 351	28 690	31 102	31 625	18 649
Недвижимость	7 672	7 637	7 732	7 722	5 789
Научные исследования и разработки	660	205	255	231	151
Образование	5	8	3	10	4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	310	482	446	341	139
Предоставление прочих услуг	7 233	9 145	8 685	11 056	9 974
Деятельность в области аренды и лизинга	614	756	488	833	203
Не распределено по видам деятельности	4 631	3 016	5 065	3 381	2 699

Проанализировав показатели таблицы, можно сделать следующие выводы: прямые иностранные инвестиции в период за 2011–2015 гг. снизились, и в 2015 году составили 134 130 млн. долларов.

Добыча полезных ископаемых составила в 2015 году 17 426 млн. долларов. За анализируемый период наивысшая сумма вложений прямых инвестиций в эту отрасль наблюдалось в 2013 году и составила 26 155 млн. долларов.

В 2011 году в обрабатывающие производства было вложено 25 345 млн. долларов прямых инвестиций, что на 6 668 млн. долларов выше по сравнению с 2015 годом. Однако, в 2013 году наблюдался высокий интерес иностранных инвесторов к этой отрасли и сумма составила 51 750 млн. долларов. Из этого вида экономической деятельности наиболее привлекательно инвесторы считают металлургическое производство и химическое производство, о чем свидетельствуют данные таблицы.

В сфере строительства наблюдается спад иностранных инвестиций, так в 2011 году прямые иностранные инвестиции составили 5 303 млн. долларов, а вот в 2015 году всего лишь 2 078 млн. долларов.

Следует отметить, стабильно иностранных инвесторов привлекает розничная и оптовая торговля. После снижения в данной сфере, произошедшего в 2014 году (32 353 млн. долларов), уже в следующем году наблюдался прирост иностранных инвестиций на сумму 5 645 млн. долларов.

Вложения в такие направления экономической деятельности как информация и связь в последние годы не является привлекательным направлением для инвесторов. Так в 2011 году сумма составляла 5 891 млн. долларов, а вот уже в 2015 году этот показатель снизился, и составил 2 466 млн. долларов.

Менее привлекательной деятельностью стала финансовая. В 2011 году, прямые иностранные инвестиции в финансовую деятельность и страхование составили 109 351 млн. долларов, но в 2015 году вложения сократились в 17 раз, и составили 18 649 млн. долларов.

Таким образом, иностранные инвестиции являются важным элементом развития реального сектора экономики, но Россия на данный момент является одной из менее привлекательных стран по вложению иностранного капитала по ряду причин. Важной проблемой является нестабильный инвестиционный климат РФ по данным зарубежных экспертов, Не стоит забывать, что влияние иностранных инвестиций на национальную экономику может изменять её в соответствии с целями иностранных инвесторов, при этом они могут не совпадать с целями страны-получателя. Значит, необходимо не только проводить эффективную инвестиционную политику, но также регулировать приток иностранных инвестиций на законодательном уровне, наличие программ взаимодействия с иностранными инвесторами, долгосрочный характер вложения инвестиций. Именно в этом случае будет виден положительный эффект, стабильный инвестиционный климат и успешное развитие отечественной экономики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160–ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».
2. Гизятова А.Ш. Аудит как один из механизмов противодействия коррупции // Современные тенденции в экономике и финансах: сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской заочной научно-практической конференции. – Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2014. – С. 53–56.
3. Гизятова А.Ш. Кризис может и должен оздоровить компании // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 16 (145). – С. 38–41.
4. Девятловский, Д.Н. Проблема привлечения иностранных инвестиций в экономику России / Д. Н. Девятловский // Современные наукоемкие технологии. – 2012. – №7. – С. 46–47.
5. Официальный сайт консалтинговой компании A.T. Kearney. [Электронный ресурс] URL: https://www.atkearney.com.
6. Официальный сайт Всемирного банка. Рейтинг экономик. [Электронный ресурс] URL: http://russian.doingbusiness.org/rankings.
7. Официальный сайт МВД РФ. Состояние преступности январь-октябрь 2016 г. [Электронный ресурс]. – URL: https://мвд.рф/reports/item/8922474.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Сюбаев М.Х.

ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет», Москва, e-mail: syubaev.m@mail.ru

Российский страховой рынок можно отнести к развивающимся рынкам по ряду причин, в том числе и по совокупному объему страховых премий. Так, например, по итогам 2015 года совокупный объем страховых премий составил всего 1023,8 млрд. руб. (14,05 млрд. долл. США), в том числе по добровольному страхованию 777,6 млрд. руб. – 76%, (10,669 млрд. долл. США), из них по страхованию жизни 129,7 млрд.руб. – 12,7% (1,78 млрд. долл. США), по страхованию иному, чем жизнь – 647,9 млрд. руб. – 63,3% (8,89 млрд. долл. США), в том числе по ДМС 128,9 млрд. руб. – 12,6% (1,77 млрд. долл. США), а также по обязательному страхованию 228,1 млрд. руб. – 22,3% (3,13 млрд. долл. США), в том числе по ОСАГО 218,69 млрд. руб. – 21,4% (3 млрд. долл. США) [7].

В то же время объем глобального рынка страхования в 2015 году вырос до 4,554 трлн.долл. США (+3,8%), в т.ч. по страхованию жизни получено 2,534 трлн. долл. США, по рисковому страхованию 2,020 трлн. долл.США. Для сравнения совокупный объем страховых премий по итогам 2015 года в США составил 1,316 трлн. долл. США, в Японии – 450 млрд. долл. США, в Китае – 387 млрд. долл. США [8].

Развитый страховой рынок – источник финансовых ресурсов и позволяет аккумулировать значительные суммы от продажи страховых продуктов. По экспертным оценкам в настоящее время за рубежом страхуется свыше 90% всех рисков, в том числе страхование жизни занимает более 57%, и 43% – другие виды страхования.

Российский страховой рынок предлагает широкий ассортимент страховых продуктов, условия страхования в России, естественно, отличаются от зарубежных и учитывают соответствующие риски и статистику. Например, значительно разнятся условия страховых полисов в части добровольного медицинского страхования в РФ и в странах Евросоюза, в частности в сроках страхования, видов страховых медицинских услуг, места оказания услуг.

Таблица 1

Сравнительная информация по видам страхования в России и зарубежных странах

Объекты страхования	Россия	Другие страны
1. Страхование домашних животных	Страхуют, в основном, животных ценных пород, состоящих в клубах и участвующих в выставках и соревнованиях. Существует страхование животных, которых выращивают для продажи в фермерских хозяйствах, страхование крупного рогатого скота, а также пчел в ульях. Базовое предложение не предполагает ветеринарное обслуживание, что очень важно для животных и их обладателей. Нет специальных программ для страхования домашних животных, т.к. нет должной правовой базы по содержанию и ответственности за домашних питомцев.	В США предлагается ряд страховых программ животных, включающий множество дополнительных услуг. Например, базовый (основной) пакет включает в себя необходимые прививки, плановые осмотры у ветеринара, несчастные случаи, кастрацию, стерилизацию и прочие медицинские услуги. Дополнительно можно выбрать санитарное обслуживание конуры или клетки животного, справки в случае транспортировки животного в другую страну и даже страховку на случай гибели вследствие теракта.
2. Страхование частных коллекций	Рынок страхования искусства недостаточно развит. Отсутствует страхование ответственности галерейщиков и аукционных домов. Законодательство РФ не предусматривает, чтобы комиссионная вещь в обязательном порядке страховалась за счет комитента. Рынок антикварных частных коллекций закрытый и анонимный, а страхование предполагает раскрытие полной информации, что не устраивает стороны торговли.	В Европе этот вид страхования развит, так как имеются специализированные организации-посредники, представляющие интересы частных коллекций.
3. Страхование денег	Данный вид страхования ограничен следующими сферами: – страхование денег на время хранения в кассах, сейфах, банкоматах; – страхование инкассации (данное направление – второе по количеству продаж и первое по размеру стоимости страховки); – возмещение упущенной выгоды. Данный вид страхования не является обязательным, поэтому в России застрахованных инкассаторских компаний около 40%. При наличии страхования денег в процессе инкассации и в банках требования к оборудованию кассы и инкассаторскому оборудованию снижаются.	Традиционный вид страхования. Выделяют три наиболее развитых рынка: а) Великобритания, которая обслуживает более 30% всех договоров Европы (в дочерних филиалах), остальные 70% в ее компаниях перестрахованы; б) США (100% страхование инкассаторскими службами); в) Германия.
4. Страхование от увольнения (потери работы)	Данная практика недостаточно развита, ведется дискуссия в данном вопросе в силу большого числа разногласий между заинтересованными сторонами. Теоретически данная страховая программ предполагает получение страховой выплаты в случаях значительного сокращения зарплаты или потери работы по причине сокращения штатов, ликвидации организации-работодателя и постановке на учет по безработице. Данный вид страхования в основном ориентирован за заемщиков банков с целью снижения рисков по невыплате кредитов. Высокие риски для страховщиков на российском рынке труда. Не развитое трудовое законодательство в данном вопросе.	В странах Западной Европы, США и Канады страхование от увольнения развитое, востребованное направление.
5. Страхование частей человеческого тела	Относят к эксклюзивным страховым услугам. Не носит массовый характер. Эксперты отмечают востребованность и развитие данного направления в ближайшем будущем.	Представители шоу-бизнеса и спорта, все те, кто получает доход от эксплуатации собственного тела, заинтересованы в данном виде страхования. Данный вид страхования востребован и популярен у людей, склонных к пластическим операциям. Многие страховщики в своих рекламных целях страхуют знаменитостей с целью привлечь внимания к своему страховому бизнесу.

Подводя итог, можно сделать вывод, что страховщики во всем мире с осторожностью относятся к новым страховым продуктам, предпочитая развивать традиционно существующие, адаптировать их к новым условиям и новым рискам. Российский страховой рынок считается открытым для доступа и вхождения иностранных страховщиков. Деятельность иностранных страховых брокеров на территории РФ не допускается, за исключением осуществления посреднической деятельности в качестве страхового брокера по перестрахованию

Список литературы

1. Гизятова А.Ш., Глазкова Г.В. Отражение в бухгалтерском учете страхователей полученных страховых выплат // Аудит и финансовый анализ. – М. – № 4. – 2010. С. 85–91.

2. Гизятова А.Ш., Глазкова Г.В. Особенности отражения в бухгалтерском учете страхователей начисленных и уплаченных страховых премий // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 3. – С. 26–34.

3. Гизятова А.Ш., Глазкова Г.В. Особенности отражения страховых операций в бухгалтерском учете страхователей: Методические рекомендации. Рекомендовано НП «Институт профессиональных бухгалтеров Московского региона». – М.: Издательский дом БИНФА, 2011.

4. Гизятова А.Ш. Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта.// Аудит и финансовый анализ. – М. – 2016. – № 2. – С. 403–406.

5. Гизятова А.Ш. Кризис может и должен оздоровить компании // Экономический анализ: теория и практика. –2009. – № 16 (145). – С. 38–41.

6. Официальный сайт Центробанка России. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/?prtid=sv_insurance.

7. Официальный сайт Центробанка России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_insure_040516.pdf.

8. Сайт журнала «Фориншурер». [Электронный ресурс]. – URL: http://forinsurer.com/news/16/07/18/34055.

Секция «Актуальные вопросы современного менеджмента», научный руководитель – Лунина Т.А., канд. экон. наук, доцент

К ВОПРОСУ О «ПЕРЕПРОИЗВОДСТВЕ» МЕНЕДЖЕРОВ В РОССИИ

Бахтина О.А., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Olya_bahtina@inbox.ru

Бурный рост общественного производства в нашем веке провоцирует стремительное развитие менеджмента, как науки, так и профессии. На настоящий момент в России много различных организаций, которым требуется управляющий коллективом персонал. Но, не смотря на это, бытует мнение, что в России учебные заведения слишком много выпускают менеджеров. В нашем исследовании мы хотим опровергнуть данное утверждение.

Социально-экономические и гуманитарные науки имеют стойкую тенденцию к сохранению востребованности у абитуриентов.

Согласно результатам кампании 2015 года, больше всего абитуриенты стремились изучать экономику. На втором месте менеджмент, на третьем – лечебное дело, далее – юриспруденция. При этом в прошлом году из общего количества бюджетных мест, которые были распределены по вузам, на экономику и управление приходилось всего 10,1%, а 89,9% были платными.

Немного падает спрос на экономику и управление, потому что со всех страниц говорится о переизбытке экономистов и менеджеров.

Эти данные косвенно подтверждаются результатами мониторинга трудоустройства выпускников вузов, в котором проанализированы данные по трудоустройству и средней заработной плате. Мониторинг был проведен среди выпускников вузов 2014 г. по итогам их трудоустройства в 2015 г.

Среди ведущих специальностей и направлений по трудоустройству – ядерная энергетика и технологии, сестринское дело, фармация, электро- и теплоэнергетика, химические технологии.

Хуже всего трудоустраиваются выпускники с юридическим и экономическим образованием: почти 40% юристов и около 20% тех, кто обучался по направлению «Экономика и управление», не находят себя на рынке труда в первый год после выпуска.

Эти направления подготовки являются самыми многочисленными по количеству нетрудоустроившихся выпускников.

Наиболее высокий показатель средней ежемесячной заработной платы у выпускников-инженеров.

К ключевым трендам кампании-2016 Рособрнадзор относит снижение интереса к экономическим и юридическим специальностям и рост желающих получить профессию инженера и педагога.

Минобр сформулировал запрос от государства – в ближайшее время России понадобится больше педагогов, медиков, инженеров в сферах ИТ, электроники, ядерной энергетики, авиации, ракетостроения. Поэтому и число бюджетных мест в вузах по этим направлениям в 2016 году увеличилось. 47% всех бесплатных вакансий отдано будущим инженерам, 9% – педагогам (в 2017 году для двух этих направлений государство зарезервирует 60% бюджетных мест).

Таким образом, гипотеза нашего исследования – «переизбыток экономистов и менеджеров в России» – это миф. Попробуем опровергнуть этот миф.

Для этого воспользуемся данными того же самого мониторинга но в разрезе отраслей наук. По данным мониторинга мы можем увидеть, что выпускники по направлению: «Экономика и управление» трудоустраиваются не хуже других выпускников отраслей науки – «науки об обществе».

Несмотря на то, что пропагандируется идея о перепроизводстве менеджеров, профессия менеджера входит в топ-10 самых престижных профессий 2015 года, а так же являются одной из самых востребованных профессий в настоящее время.

Довольно трудно давать какие-либо прогнозы о том какие профессии будут востребованы в мире в 2020 году, ведь современный рынок труда очень гибкий и динамичный, напрямую зависит от макроэкономической ситуации и направлений развития технологий. Но с другой стороны, он довольно статичный, так как реорганизация направлений профессиональной подготовки в учебных заведениях занимает довольно много времени. Менеджеры так же входят в список профессий, которые будут востребованы в будущем.

Для опровержения тезиса о «перепроизводстве менеджеров» нами произведены простые расчеты. В России сейчас функционирует более 4 млн. коммерческих организаций. В сфере управления на разных уровнях занято более 10 млн. человек. Ежегодно выпускается примерно 2 млн. выпускников вузов, среди которых по направлению «Менеджмент» около 200 тыс. человек. Следовательно, процесс обновления квалифицированных кадров в сфере управления идет со скоростью 50 лет.

Данные расчеты, хотя и носят ориентировочный характер, но однозначно опровергают миф о перепро-

изводстве менеджеров в России. В 21 веке ни одна компания не может быть успешной без профессионального менеджера, поэтому мы можем утверждать, что исследуемая нами профессия является крайне востребованной в настоящее время, а также будет востребованной на многие годы вперед.

Список литературы

1. Минобрнауки определило Топ-5 высокооплачиваемых профессий для выпускников вузов. – URL: http://expert.ru/2016/06/22/top-5/ (дата обращения: 30.11.2016).
2. Самые востребованные профессии сейчас. – URL: http://russia.trud.com/salary/692/67317.html (дата обращения: 30.11.2016).
3. Список востребованных специальностей к 2020 году. – URL: http://ibusiness.ru/ (дата обращения: 30.11.2016).
4. Топ-10 самых престижных профессий 2015 года. – URL: http://basetop.ru/samyie-prestizhnyie-professii-2015–goda-v-rossii/ (дата обращения: 30.11.2016).

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЗАО «ЗАП-СИБТРАНСТЕЛЕКОМ»

Булышев С.А., Лунина Т.А.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: stepan003@icloud.com

Экономическое развитие в современном мире базируется на росте производительности труда. Именно производительность труда в большей степени, чем какой-либо другой фактор, определяет уровень и качество жизни всего общества и является в долгосрочной перспективе наилучшим показателем экономической эффективности деятельности.

Таким образом, существует острая необходимость в повышении производительности труда. Под производительностью подразумевается выполнение ряда действий в определенный период времени. Следовательно, контроль производительности не может быть осуществлен без системы контроля за рабочим временем. В данный момент широко распространены различные варианты таких систем. Некоторые считывают информацию с пропусков или биометрические данные на входе в офис. Другие фиксируют момент включения либо выключения компьютера сотрудника. Третьи – начинают учитывать рабочее время после запуска соответствующей программы. Таким образом, классические системы контроля и учета рабочего времени не различают продуктивно и непродуктивно потраченное время. И табели учета рабочего времени, составленные такими программами, говорят лишь о том, что сотрудник был в офисе. Но это не значит, что все это время он работал. Чтобы обеспечить должный уровень менеджмента, внедрить новые технологии и помочь руководителям узнать насколько эффективно проходил рабочий день и какую продуктивность имеет каждый сотрудник для компании, необходимо вести учет фактически отработанного времени, а не времени, которое сотрудник просидел на стуле, общался с коллегами или переписывался в социальных сетях.

Однако следует отметить сложность данного вопроса в контексте определения показателей производительности офисного (интеллектуального?) труда. Существуют некоторые особенности: сотрудник в офисе занимается интеллектуальным трудом, оценить который количественно невозможно, из этого следует проблема контроля продуктивности данного класса персонала, с развитием информационных технологий появилась возможность сбора и обработки информации о тысячах сотрудников определяя их производственную эффективность, получая доступ ко всей информации внутри организации, упрощая контроль и оказывая помощь в принятии решений руководителям.

В связи с этим растет интерес руководителей к таким системам, основные задачи которых состоят в повышении эффективности использования рабочего времени персонала предприятия, а также контроль за информационными ресурсами организации и их защите.

Объектом исследования является система автоматизированного учета рабочего времени. В методологическом отношении очень важным оказывается понимание и учет класса этой системы. Она относится к классу социально-экономических систем. А это значит, что основополагающим ее элементом является человек, деятельность человека определяет особенности всех процессов ее функционирования и развития. Связи, благодаря которым существует эта система, характеризуют сложные и противоречивые отношения между людьми, основанные на их интересах, ценностях, мотивах и установках.

Какими бы совершенными ни были современные технические средства, их роль зависит от интересов человека, мотивов использования и освоения.

Система управления строится на деятельности человека. Можно исследовать технику, но нельзя исследовать ее в отрыве от человека и от всех факторов ее использования в его деятельности.

Предмет – механизмы повышения эффективности использования рабочего времени

Целью данного исследования является анализ преимуществ и недостатков нового типа автоматизированных систем учета рабочего времени.

Проблема учета рабочего времени заключается в том, что классические программы контроля и учета рабочего времени не различают продуктивно и непродуктивно потраченное время. И табели учета рабочего времени, составленные такими программами, говорят лишь о том, что сотрудник был в офисе.

Методология. Методология – ключевой аспект стратегии в разработке и принятия правильного решения. Рассматривая методологическую парадигму как базовую среду для выбора методов проведения исследований и выбора наиболее оптимального и максимально полного освещения интересующего вопроса в контексте конкретного предприятия.

Поскольку класс системы, как и ее прямое отношение к социально-экономической сфере управления организацией определил ключевыми – методы социологического исследования. Был применен метод фокус групп (Р. Мертоном и П. Кендалл 1944) а также интервьюирование персонала в случайном порядке. В действительности самым полным и информативным методом исследования является эксперимент. Поэтому был произведен тестовый запуск данного решения на базе новосибирского офиса компании Транстелеком – магистрального оператора связи в сибирском федеральном округе Российской федерации.

Обзор литературы. Время ограниченный ресурс, он не восполняется, и необходим для любой операции. North: Y (2004) определяет управление временем как организацию задач или событий путем оценки времени, которое потребуется на выполнение задачи, а также определение времени, когда задача будет завершена, таким образом возможны корректировки событий, которые могли бы замедлить процесс выполнения задачи. Не стоит заблуждаться и считать, что основная задача менеджмента рабочего времени – это повышение количества выполненных действий. Ключевая задача менеджмента рабочего времени – концентрация трудовых ресурсов на наиболее важных проектах повышая продуктивность и результативность. Но это не все положительные стороны данного подхода. Организованное использование ра-

бочего времени позволяет сотрудникам справляться со стрессом, конфликтами, давлением обстоятельств наилучшим образом и, таким образом, позволяет персоналу не перегружать и сохранить безопасный для здоровья уровень трудозатрат, избегая выгорания. Тайм-менеджмент представляет собой совокупность из принципов, навыков, инструментов, а также вспомогательных систем, используя которые достигается наилучшая производительность труда в совокупности с заботой о социальном климате организации. Управление временем это полезный навык, зачастую на него обращают внимание только при наступлении крайней необходимости.

Claessens, Roe, Rutte (2009) отмечают, что тайм менеджмент не так прост и существуют значительные сложности в реализации стратегий эффективного управления. Существуют прецеденты, когда классические инструменты повышения продуктивности не дают результатов.

Таким образом, мы подходим к проблеме контроля активности сотрудников. Arnold S. (1962), отмечает важность контроля. Организации диктуют нормы и правила, не только для соблюдения порядка и достижения своих целей, но и для сохранения здоровья и жизней собственного персонала, таким образом, образуется сложнейшая система социальных, информационных, производственных связей. Arnold S. (1962) говорит о скалировании сложности контроля от сложности системы. Однако, кроме очевидной проблемы перегруженности сотрудников существуют проблемы этического, морального социального характера. Arnold S. (1962) провел исследование, в ходе которого на предприятии был продемонстрирован рост производительности сотрудников при использовании механизмов контроля, равный 20 % – 40 %.

Следует отметить, что механизмы мониторинга и контроля производительности труда, а также безопасности жизнедеятельности в современном мире отточены и работают. Но наблюдается острая нехватка исследований по контролю информационных ресурсов, а также производительности сотрудников интеллектуального труда.

Выбранная стратегия и методы. Стратегия исследования подразумевала социологическое исследование, а также тестовый запуск подобной системы для глубокого анализа. Таким образом, был проведен анализ наиболее популярных программных продуктов. На рынке систем контроля рабочего времени. В ходе данного анализа удалось связаться с компанией «Search inform», которая согласилась предоставить последние поколение подобных систем. Продукт от «Search inform» отличается от конкурентов комплексным подходом в контроле над информационными ресурсами предприятия обеспечивая не только достоверную информацию о продуктивности, но также и контроль над распространением и социальными настроениями в коллективе. Удалось получить возможность бесплатного тестирования их продукта сроком на 2 месяца с целью исследования и получения достоверных результатов.

Исследование коллектива в соответствии со стратегией было проведено по выбранным подразделениям предприятия из которых были составлены фокус группы по сферам производственной деятельности. В ходе данного исследования были выявлены негативные настроения коллектива к повышению контроля. Многие сотрудники показывали неприятие к подобному методу контроля, а также явный страх штрафов и дисциплинарных наказаний, однако руководители поддержали подобную систему контроля и мониторинга.

Количественная и качественная выработка**.** Руководитель отдела корпоративных систем воспринял данную идею с хорошей стороны: – «Используя подобные системы руководители получают возможность внедрения гибкой системы премирования за активную деятельность своих сотрудников», однако персонал его отдела негативно отнесся к внедрению системы мониторинга и контроля использования «Личная переписка не имеет отношения к моей работе, и интерес руководителя к подобному я считаю неэтичным» – Высказал свое мнение один из специалистов: – «Как я могу быть уверенным в том, что подобный контроль не повредит моему привычному рабочему распорядку – ведь каждый человек сам выбирает как ему удобнее выполнять поручения руководителей». Некоторые напротив, проявили безразличие и высказали в качестве своего мнения что данное решение не сможет значительно повлиять на их трудовой процесс.

Придерживаясь выбранной стратегии, было проведено дополнительное интервьюирование случайно выбранных сотрудников в индивидуальном порядке. Данное исследование показало, что страх сотрудников вызван нехваткой доверия и непониманием положительных сторон данной системы. Когда персонал отдела корпоративных систем посвятили в возможность внедрения системы премирования – поскольку стало возможным качественно оценить производительность с помощью данной системы, некоторые изменили свое мнение, однако недоверие сохранилось «Премирование и оценка труда – это замечательно, но я не уверен, что моя производительность будет оценена по достоинству».

Для дальнейшей оценки был использован метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации более известный как SWOT-анализ

Внутренняя среда.

Сильные стороны принимаемого решения

• Снижение затрат на оплату труда

• Сокращение штата сотрудников

• Увеличение производительности

• Улучшение взаимосвязи руководитель – руководитель – подчиненный.

Слабые стороны

• Сложная социальная обстановка на предприятии

• Не простой процесс внедрения нового решения

• Заключение доп. соглашения и урегулирование юр. вопросов

Внешняя среда.

Положительные стороны

• Улучшение всех информационных аспектов компании

• Привлечение новых клиентов

• Ускорение темпов роста

• Увеличение прибыли

• Отрицательные стороны

• Предприятие может не справиться с возросшей на него нагрузкой в следствии сокращения штата

• Ввиду усиленного темпа и увеличения продуктивности может снизиться качество

Вывод и этические проблемы.

В заключение, рассмотрев и опробовав на предприятии автоматизированную систему учета рабочего времени, были выявлены проблемные моменты в реализации данной системы.

В ходе исследования был выявлена наивысшая значимость этической составляющей подобного управленческого решения. Поэтому необходимо с особой тщательностью подготовить социальный климат для внедрения данных систем это поможет из-

бежать негативного настроя сотрудников и убережет предприятие от лишних вложений.

При внедрении систем контроля рабочего времени и мониторинга производительности персонала, необходимо придерживаться следующего алгоритма:

Необходимо начать процесс внедрения с проведения разъяснительных тренингов, донеся до персонала итоговую мысль, что данное решение не метод контроля, а инструмент повышения эффективности.

Сосредоточить внимание персонала на положительных сторонах внедрения данных систем (возможность премирования и справедливая оценка трудозатрат).

Внедрение должно быть постепенным и планомерным начиная с положительных для коллектива предприятия новшеств, с оглаской на социальную напряженность коллектива

Руководители должны понимать механизм и правильно использовать данный инструмент в процессе повышения эффективности планирования.

Очевидно, что при правильном внедрении автоматизированных систем учета рабочего времени эффективность труда работников однозначно возрастет. Более того, как показывает практика, система учета рабочего времени может стать впоследствии важным элементом построения системы управления подразделениями компании

В итоге учет рабочего времени позволяет диагностировать системные проблемы организации. Компании, раньше других пришедшие к пониманию преимуществ контроля за затратами на управление персоналом и рабочим временем подчиненных, имеют больше шансов выиграть в конкурентной борьбе на потребительском рынке.

Список литературы

1. Arnold S. (1962). Control in organizations: individual adjustment and organizational performance. NY: Sage Publications
2. Brooks, Chad (2014). Does Your Business Need Time Tracking Software? Business News Daily.
3. Claessens, B.J.C., Roe, R.A. & Rutte, C.G. (2009). Time management: logic, effectiveness and challenges. London, UK: Routledge
4. North: J (2004). God's Clock maker; Richard of Wallingford & the invention of time; NY
5. Project Management Institute (2004). A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)
6. Raymund Flandez (2004). Unanet's Software Lets Managers Watch Work in Progress. Washington Post.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ РФ

Токарева Ю.А., Лунина Т.А.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: julia_tokareva94@mail.ru

В последние годы проблеме экономической безопасности стало уделяться все большее внимание. Экономическая безопасность рассматривается не только на уровне страны (это наиболее изученная область), но и на уровне, предприятия, личности. Несмотря на относительную изученность вопроса экономической безопасности страны, единого понимания сущности данного явления нет.

Существует несколько точек зрения в определении понятия экономическая безопасность. Одним из первых отечественных ученых, введшим понятие «экономическая безопасность» в область экономики, является академик Л. И. Абалкин. Он определил это явление как «...совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию». Со временем появилось множество различных определений данного понятия. Например, Л.П. Гончаренко, считал, что «экономическая безопасность – это состояние экономических, юридических, организационных связей материальных и интеллектуальных ресурсов организации, при котором гарантируется стабильность ее функционирования, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие»1.Совсем другой подход содержится в трактовке экономической безопасности, приведенной В. Забродским и Н. Капустиным, раскрывающей ее сущность как количественную и качественную характеристику свойств организации, отражающих способность «самовыживания» и развития в условиях возникновения внешних и внутренних экономических угроз2. В связи с вышесказанным можно сделать вывод о том, что точной трактовки определения «экономическая безопасность» в настоящее время не существует. Моя позиция больше склоняется к мнению Л.П. Гончаренко, дополняя лишь тем, что все вышеперечисленное автором, а именно состояние экономических, юридических, организационных связей материальных и интеллектуальных ресурсов организации это совокупность всех ресурсов, в которых организация может функционировать в условиях конкуренции и риска.

Уровень экономической безопасности является одним из основных показателей инвестиционной привлекательности и надежности предприятия. Уровень экономической безопасности предприятия —это характеристика его жизнеспособности.

Услуги связи— это специфичный вид бизнеса. Главная его особенность в том, что оператор связи не может работать, опираясь только на своё собственное оборудование и линии связи. Он вынужден использовать всю инфраструктуру связи, имеющу. юмногоразличных собственников. Он не в состоянии заключить договор с каждым оператором, ресурсы которого использует, поэтому свобода договора в данной области относительно невелика. Отрасль связи подвергается особенно подробному регулированию со стороны государства. В частности, устанавливаются единые правила присоединения сетей связи и пропуска трафика, единые правила эксплуатации средств связи, жёсткие технические требования к оборудованию и т.п.

В Концепции развития рынка телекоммуникационных услуг Российской Федерации выделяются следующие виды операторов: 1) традиционный оператор связи – оператор связи, созданный на базе государственных предприятий связи в результате процесса их приватизации и реорганизации; 2) новый оператор связи – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, получившие лицензию на оказание услуг связи после 1990 г., при этом ранее не оказывавшие услуги связи на сети связи общего пользования. В России среди сотовых операторов выделяются три компании – МТС, Мегафон, Билайн. Они имеют наибольшее число абонентов. Остальные сотовые операторы имеют значительно меньше клиентов и представлены только в отдельных регионах РФ. Популярными операторами, но не входящими в «большую тройку», можно назвать Tele2 и Ростелеком.

Состояние экономической безопасности предприятия необходимо проводить по определенной системе основных показателей. Они должны отражать отраслевую специфику и условия деятельности предприятия. К ним отнесены: производственные, финансовые и социальные показатели.

Производственные показатели включают в себя динамику производства (рост, спад, стабильное состояние, темпы изменения), оценку конкурентоспо-

собности продукции, стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загруженности в течение определенного времени), темп обновления основных производственных фондов (реновации) и т.д. Финансовые показатели включают в себя уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения), уровень рентабельности производства, долю обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства и т.д. Социальные показатели включают в себя уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом, структуру кадорового потенциала, уровень задолженности по зарплате и т.д.

В данной статье я бы хотела рассмотреть наиболее важные экономические показатели таких компаний как МТС и Мегафон.

МТС – бессменный лидер в России среди операторов «большой тройки» по абсолютным значениям выручки, в том числе выручки как от мобильного, так и от фиксированного бизнеса, у компании выручка составила 324,1 млрд. руб., у компании Мегафон – 234,9 млн. руб. Чистая прибыль также у компании МТС выше, чем у Мегафон, у первой выручка составила – 36,1 млрд.руб., у второй – 22,4 млн. руб. Динамика абонентской базы мобильного бизнеса – один из ключевых показателей работ компаний, у компании МТС это 108,8 тыс.чел., у компании Мегафон – 75,4 тыс.чел. Сравнивая эти три показателя видно, что МТС опережает своего конкурента, что говорит о масштабах компании, ее месте на рынке мобильных услуг. Также одним из важнейших финансовых показателей является показатель OIBDA (прибыль от операционной деятельности до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов).Показатель OIBDA представляет важную информацию, поскольку отражает фактические результаты деятельности Компании, включая способность финансировать капитальные затраты, сделки приобретения и осуществлять иные инвестиции, а также возможность брать займы и обслуживать долг. У компании МТС данный показатель составил 121,5 млрдруб, у компании Мегафон – 32,2 млн. руб.. Помимо показателя OIBDA существует Рентабельность OIBDA – операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов, у компании МТС данный показатель составил 45,7%, а у компании Мегафон – 39,8%. Сравнив все показатели можно сделать вывод, что в очередной раз подтверждает МТС – лидер в России по абсолютным значениям OIBDA.

Далее мне хотелось бы сравнить социальные показатели двух компаний. Экономически активная численность работников компании МТС по состоянию на 31 декабря 2015 года составила 30 815 человек, в компании Мегафон на ту же дату численность работников составила 31 576 человек, что незначительно выше. Доля работников младше 35 лет в компании МТС составила 76%, в компании Мегафон 74%, что говорит о том, что в обеих компаниях основной контингент это молодые сотрудники. Текучесть кадров в 2015 году по сравнению с 2014 годом в МТС составила 3,8%, в Мегафоне – 4,4%. Также обе компании утверждают, что у них работают высоко профессиональные сотрудники. В компании МТС сотрудники проходят различные тренинги, семинары, обучение, в том числе дистанционные и обучение на рабочем месте. Мегафон по обучению своих сотрудников информацию не предоставляет.

Сравнивая производственные показатели, а конкретно долю производства двух компании, у обеихкомпаний абонентская база на конец 2015 года выросла на 2,7 млн. абонентов у МТС и составила 77,3 млн. человек, и на 2,6 млн. у компании Мегафон и составила74,8 млн. человек по России. Доля рынка абонентов компании Мегафон составила 29,7%, у компании МТС – 33,8%.Более подробно хотелось бы остановиться на конкурентоспособности компаний МТС и Мегафон. Среди основных факторов конкурентоспособности МТС следует выделить: широту охвата сети и внутрисетевого роуминга, традиционно высокое качество услуг связи, выгодные тарифные предложения, учитывающие потребности абонентов, широкий спектр дополнительных услуг. Кроме того, следует отметить активное развитие собственной сети центров продаж и обслуживания, которые позволяют реализовывать собственные уникальные продукты и услуги, оказывать качественный сервис клиентам и положительно влияет на степень узнаваемости бренда МТС. Эти факторы позволяют компании постепенно увеличивать уровень доходов как за счет роста абонентской базы, так и за счет увеличения интенсивности потребления дополнительных услуг, имеющих большую доходность. Помимо перечисленного Компания отслеживает возможности неорганического роста, как на рынках присутствия, так и за его пределами. МТС обладаем достаточным опытом интеграции приобретенных компаний, что позволяет эффективно включать их в структуру бизнеса и максимально быстро получать положительный экономический эффект.Компания Мегафон в свою очередь стремиться удовлетворить потребности потребителя услуг сотовой связи, внедряя новые тарифные планы и демократично снижая цены на сотовую связь.

Таким образом, проведя анализ экономических показателей двух крупных компания МТС и Мегафон, можно сказать что показатели у обоих компаний достаточно высокие, что говорит о том, что данные компании обладают устойчивой экономической безопасностью.

Список литературы

1. Гончаренко Л.П. Экономическая и национальная безопасность. – М.: Экономика, 2008. – 543 с.

2. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1994. –№ 3. – С. 35–37.

Секция «Актуальные вопросы формирования и представления бухгалтерской отчетности», научный руководитель – Ремизова А.А., канд. экон. наук, доцент

МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Кузнецова Е.И., Жукова О.С.

РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: katrinekuz96@mail.ru

В настоящее время деятельность любого предприятия основана на ведении финансового учета. По показателям финансовой отчетности пользователи могут получить достоверную и объективную информацию о состоянии и деятельности любого предприятия. Для обеспечения информационных потребностей пользователей каждая страна самостоятельно разрабатывает стандарты финансового учета. В каждой стране данный процесс эволюционировал в разные временные периоды и разными темпами. По подсчетам ученых, к концу 60-х годов 20 века уже насчитыва-

лось более ста национальных моделей бухгалтерского учета. Несмотря на такое многообразие моделей, двух абсолютно одинаковых систем бухгалтерского учета не существует. Однако некоторые эксперты выделяют четыре основные модели бухгалтерского учета, по которым можно сгруппировать все страны мира.

ным инструментом для привлечения этих капиталов выступают ценные бумаги.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что англо-американская модель применяется в странах, в которых развит финансовый и акционерный рынок. Следовательно, рассматриваемая модель

Схема 1. Модели бухгалтерского учета

Рассмотрим более подробно каждую из них.

Англо-американская модель

Англо-американскую модель еще называют англо-американо-голландской, так как основные принципы данной модели были разработаны в Великобритании, США и Голландии. К странам с англо-американской моделью относят Австралию, Израиль, Гонконг, Венесуэлу, Доминиканскую Республику, Индию, Индонезию, Ирландию, Канаду и др.

Данная модель основывается не на государственном регулировании, а на профессиональной основе: основополагающие учетные принципы разрабатываются независимым профессиональным сообществом в лице лучших специалистов в области бухгалтерского учета, после чего учетные стандарты рассматриваются государственными органами и законодательно утверждаются. Таким образом, В США политику хозяйственного учета (GAAP) разрабатывает профессиональная организация независимых бухгалтеров – Совет по разработке учетных стандартов FASB. В Великобритании используются Стандарты финансовой отчетности FRS и Нормы стандартной учетной практики SSAP.

Отличительной чертой бухгалтерского учета в англо-американской системе является то, что, помимо выполнения основных функций, он также выступает как основной источник предоставления информации финансового характера о деятельности хозяйствующих субъектов. Данная информация публикуется в финансовой отчетности, которая используется разными инвесторами и собственниками компаний. Получение достоверной и полной информации о результатах деятельности компаний им требуется для грамотного вложения своих капиталов. Основ-

ориентирована на информационные запросы инвесторов и кредиторов.

Англо-американская модель содержит различные варианты оценки и учета, которые оформляются каждым предприятием самостоятельно в виде учетной политики. Следует отметить, что единый план счетов бухгалтерского учета отсутствует. Таким образом, каждое предприятием разрабатывает свой план счетов. Это является обязанностью бухгалтера-профессионала, который должен рационально строить схему документооборота и моделировать рабочий план счетов, опираясь на национальные стандарты бухгалтерского учета.

Южноамериканская (латиноамериканская) модель

Южно-американская или латиноамериканская модель используется во всех странах Южной Америки: Аргентина, Боливия, Бразилия, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор, Гайана и др.

Первой характерной чертой этой модели является то, что государство активно вмешивается в деятельность компаний. Это обусловлено тем, что государство строго следит за исполнением налоговых обязательств. Контроль за деятельностью предприятий осуществляется путем предъявления строгих требований к достоверности информации, содержащейся в годовой отчетности, а также проверке бухгалтерской отчетности на соответствие ее международным стандартам. Для реализации этих целей государство унифицировало единый план счетов. Второй отличительной чертой является то, что данная модель характерна для стран с высоким уровнем инфляции, поэтому бухгалтерский учет также служит отражением инфляционных процессов.

Схема 2. Элементы запрещенного в исламской модели

Основным источником привлечения государственных ресурсов является государственное финансирование, которое направляется на приоритетные отрасли экономики.

Вследствие того, что ведущая роль в развитии бухгалтерских методов и их ведении отводится государству, в большинстве стран, использующих англо-американскую систему, отмечается низкий уровень профессионализма бухгалтерской службы.

Континентальная (европейская) модель

Основоположниками этой модели считаются страны континентальной Европы и Япония.

Континентальная модель находит свое применение в России, Германии, Греции, Дании, Италии, Испании, Марокко, Франции, Норвегии, Португалии и др.

Для данной модели характерна тесная связь бизнеса с банками. Это обусловлено тем, что финансирование компаний проводится не через фондовые рынки, а банковским сектором, который находится в ведении государства. Кроме того, в деятельность государственных органов также входит контроль за ведением бухгалтерского учета и формированием отчетности. Это можно объяснить приоритетностью задачи государства по сбору налогов.

Финансовая деятельность строится в соответствии с единым национальным планом счетов. Поскольку особое внимание уделяется строгому следованию требованиям и правилам ведения бухгалтерского учета, роль бухгалтерской профессии снижается, в связи с тем, что профессиональные качества бухгалтеров в этой области рассматриваются с позиции грамотного и добросовестного исполнения требований установленных государством.

В странах, в которых функционирует континентальная модель, преобладает высокий уровень конфиденциальности финансовой информации бухгалтерского учета, в зависимости от степени раскрытия которого государством предусмотрены определенные карательные меры.

Исламская модель

Исламская модель используется в Арабских Эмиратах, Саудовской Аравии, Омане и других исламских государствах.

Такая система ведения бухгалтерии сложилась под влиянием финансовых учреждений, которые действуют на базе религиозных принципов, прописанных в главных исламских книгах – Коране и Сунне. Основным сводом правил и предписаний является шариат. В нем прописаны не только традиции и ритуалы, которых должен придерживаться каждый мусульманин, но и раскрыты требования к сфере финансов, описаны правила ведения бизнеса и порядок страхования. Причем, традиционное страхование, которое принято на Западе, является запрещенным, так как не соответствует нормам шариата. Выделяют три элемента, неприемлемых по канонам исламского права.

Бухгалтерский учет в исламской модели имеет ряд отличий от других систем, а именно: запрет на получение спекулятивного дохода от некоторых направлений деятельности (такая графа даже отсутствует в отчетах); налог, который фирмы должны платить в пользу бедных.

Доцент МГИКО Ренат Беккин высказался об исламской модели следующим образом: «Исследование Международного валютного фонда (МВФ), проведенное еще в 1987 году, показывает, что исламская экономика и исламское банковское дело, в частности, способствуют справедливому распределению ресурсов, в меньшей степени подвержены рискам неликвидности и неплатежеспособности» [1].

В заключении, хотелось бы отметить, что каждая из рассмотренных моделей имеет свои преимущества и недостатки. Ни одну из них нельзя назвать совершенной. Это связано с тем, что каждая из моделей развивалась в определенном временном промежутке под действием экономических и социальных условий.

Список литературы

1. Бабаева З.Ш. Классификация моделей (систем) бухгалтерского учета / З.Ш. Бабаева // Актуальные вопросы современной экономики – 2014. – №1. – С. 132–142.

2. Кувалдина Т. Б. Национальная культура и традиции: влияние на модели бухгалтерского учета / Т.Б. Кувалдина // Аудиторские ведомости – 2014. – №8. – С. 64–71.

3. Жарикова Л.А., Наумова Н. В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учебное пособие / Л.А. Жарикова, Н.В. Наумова. – издательство ТГТУ, 2008. – 159 с.

4. Международные модели бухгалтерского учета – Режим доступа: http://bukvi.ru/uchet/buhuchet/mezhdunarodnye-modeli-buxgalterskogo-ucheta.html.

Секция «Актуальные вопросы экологии, менеджмента и бизнеса в XXI веке», научный руководитель – Карпенко Т.В., канд. экон. наук, доцент

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАКТОВКИ И СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТЕРМИНА «ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Володина Т.В., Паламарчук М.И.

Филиал ЮФУ в г. Новошахтинске, Новошахтинск, e-mail: volodina_t06@mail.ru

В финансовой и экономической литературе широко используется термин «финансовые ресурсы», в который финансисты и экономисты вкладывают различные значения. Некоторые трактуют финансовые ресурсы как величину денежных средств на счетах в банке и других счетах. Другие представляют финансовые ресурсы как перечень показателей бухгалтерского баланса предприятия.

Для осуществления эффективной финансовой работы на предприятиях различных организационно-правовых форм собственности однозначное и обоснованное толкование сущности финансовой категории «финансовые ресурсы» крайне важно. В российской практике понятие «финансовые ресурсы» было введено впервые при составлении первого пятилетнего плана страны, в состав которого входил баланс финансовых ресурсов [7, с. 15]. В энциклопедических словарях «ресурс» трактуется как запас. Под запасом понимается источник удовлетворения финансовых и других потребностей, а также формирование различных фондов [14, с. 55].

Финансы как общая экономическая категория представляют собой экономические отношения, опосредованные деньгами. Отсюда можно сделать однозначный вывод, что под финансовыми ресурсами необходимо понимать ресурсы, которые имеют денежную форму. В этом состоит главное отличие финансовых ресурсов от материальных, трудовых, природных и прочих ресурсов. Исходя из всего выше сказанного, можно сделать первый вывод о том, что финансовые ресурсы предприятия существуют только в денежной форме. В таблице рассмотрим основные трактовки финансовой категории «финансовые ресурсы».

Сравнительная характеристика трактовки категории «финансовые ресурсы»

Автор/Источник	Трактовка понятия «финансовые ресурсы»
Финансово-кредитный энциклопедический словарь	Финансовые ресурсы – денежные средства, находящиеся в распоряжении государства, предприятий, хозяйственных организаций и учреждений, используемые для покрытия затрат и образования различных фондов и резервов [12, с. 21]
Экономическая энциклопедия	Финансовые ресурсы – составная часть экономических ресурсов, представляющая собой средства денежно-кредитной и бюджетной системы, которые используются для обеспечения бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства, расходуются на социально-культурные мероприятия, нужды управления и обороны [13, с. 5]
Советские финансисты	Советские финансисты при трактовке финансовых ресурсов опирались на социалистическую систему хозяйствования (орудия труда и средства производства сосредоточены у государства). Понятие «финансовые ресурсы» имело смысловую нагрузку фонда денежных средств и рассматривалось в неразрывной связи с государственными финансами, бюджетом. основными источниками выступали доходы и накопления государственных предприятий [9, с. 52]
Гаретовский Н. В. Азрилиян А. Н.	Финансовые ресурсы – совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий и организаций. Данные фонды создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода [6, с. 62]
Абалкин Л.И.	Финансовые ресурсы – составная часть экономических ресурсов, представляющая собой средства денежно-кредитной и бюджетной систем, которая используется для бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства. Данные ресурсы используются на социально-культурные мероприятия, нужды управления и обороны [1, с. 55]
Райзберг Б. А.	Финансовые ресурсы – совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает хозяйствующий субъект, находящихся в его распоряжении. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования [10, с. 36]
Родионова В. М.	Финансовые ресурсы – денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономической стимуляции работающих [11, с. 63]
Балабанов И. Т.	Финансовые ресурсы – денежные средства, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта. Могут направляться на развитие производства, содержание и развитие непроизводительной сферы, потребление и развитие резервов [4, с. 23]
Бланк И. А.	Финансовые ресурсы – совокупность аккумулированных собственных и заемных денежных средств и их эквивалентов в форме целевых денежных фондов, предназначенных для обеспечения его хозяйственной деятельности в предстоящем периоде [5, с. 26]

Таким образом, проведенное исследование различных трактовок понятия «финансовые ресурсы» позволяет выделить ряд авторов по определяющему критерию отождествления:

1. Финансовые ресурсы по форме аккумуляции – Н.В. Гаретовский, А.Н. Азрилиян.

2. Финансовые ресурсы как средства финансово-кредитной системы – Л. И. Абалкин.

3. Финансовые ресурсы как стоимостной актив – А.Б. Райзберг, А.Б. Борисов.

4. Финансовые ресурсы как денежная категория – В.Г. Золотогоров, В.М. Родионова.

5. Финансовые ресурсы как право собственности – Н.В. Колчина, Л.Н. Павлова, И.Т. Балабанов, И.А. Бланк.

Между финансовыми ресурсами и денежными средствами существует значительное различие, которое можно наглядно рассмотреть на примере дохода предприятия от продажи продукции. Валовый доход от продаж на предприятии представляет собой величину денежных средств, поступивших на расчетный счет предприятия в банке. Сумма валового дохода от продаж состоит из суммы оборотных средств, авансированных в процессе производства на оплату сырья, материалов, топлива, электроэнергии и части источником финансовых ресурсов.

Из всего выше перечисленного можно сделать второй вывод. Для правильного определения трактовки финансовых ресурсов их необходимо рассматривать с трех позиций:

1. рассматривать финансы предприятия как составную часть производственных отношений;

2. учитывать, что финансовые ресурсы создаются и используются в процессе реализации финансовых отношений;

3. понятие ресурсы необходимо рассматривать как запасы (в т. ч. в денежной форме), которые могут быть использованы на определенные цели.

Таким образом, можно сказать, что финансовые ресурсы – это денежные средства, аккумулируемые в фондах целевого назначения для осуществления определенных затрат.

Трактовка финансовых ресурсов предприятия некоторым образом отличается. Финансовые ресурсы предприятий – это денежные фонды целевого назначения, которые формируются в процессе распределения и перераспределения национального богатства, валового внутреннего продукта, национального дохода и используются для осуществления уставных целей предприятия [3, с. 122].

Следует различать финансовые средства и финансовые ресурсы предприятия. К финансовым средствам предприятия относятся непосредственно средства, которые могут быть использованы предприятием немедленно как знаки стоимости, характеризующие ее движение. Понятие финансовые средства целесообразно использовать при оценке текущей деятельности предприятия. К финансовым средствам на предприятии относят: деньги в кассе предприятия и на его расчетном счете, государственные ценные бумаги, краткосрочные финансовые вложения.

Финансовые ресурсы предприятия понятие более емкое и включает в себя не только финансовые средства для обеспечения текущей деятельности, но и потенциально возможные финансовые средства, которые могут быть получены при необходимости. Финансовая деятельность предприятия не ограничивается текущим моментом и, как правило, планируется на перспективу. В понятие финансовые ресурсы входят текущие и потенциально возможные финансовые средства, которые при необходимости могут быть использованы как знаки распределяемой стоимости. Капиталом является часть финансовых ресурсов, приносящая доход.

Таким образом, финансовые ресурсы предприятия целесообразно изучать с позиции системного подхода. Системой финансовых ресурсов предприятия необходимо считать совокупность всех активов предприятия, которые могут быть использованы им в качестве знаков распределяемой стоимости при осуществлении своей финансово-хозяйственной деятельности и для обеспечения условий расширенного воспроизводства. Систему финансовых ресурсов предприятия необходимо рассматривать с четырех основных позиций:

1. Экономическая. Подчиняется экономическим законам и действует в сфере финансово-кредитных отношений.

2. Динамическая. Изменяется в течение определенного времени (финансовый или производственный цикл).

3. Открытая. Взаимодействует с окружающими факторами.

4. Управляемая. Подвергается определенным корректировкам с целью улучшения [8, с. 96].

Таким образом, в данной статье исследованы вопросы определения финансовых ресурсов предприятия. На наш взгляд наиболее полным и правильным является определение автора Родионовой В. М., представленное в таблице. Данная трактовка финансовых ресурсов определяет все основные их функции и задачи и что важно, данное определение содержит функциональную нагрузку по обеспечению условий расширенного воспроизводства и экономической стимуляции работающих.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/757823.

2. Аксенов А. П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов. – М.: КноРус, 2014. – 340 с. – С. 155.

3. Балабанов И.Т. Деньги и финансовые институты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.koob.ru/balabanov_i/money_and_financial.

4. Балабанов И.Т. Деньги и финансовые институты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.koob.ru/balabanov_i/money_and_financial.

5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://institutiones.com/download/books/1227–finansovyj-menedzhment.html.

6. Гаретовский Н.В. Экономические рычаги и эффективность производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://нэб.рф/catalog/004918_000038_RU.

7. Грязнов А.Г. Финансы и финансовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://зачётка.рф/book/3993/Грязнова%20А.Г.%20Финансы.html

8. Ковалева А.М. Финансы: Учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://static.ozone.ru/multimedia/book_file/1011005475.pdf.

9. Левчаев П.А. Формирование понятия «финансовые ресурсы» в контексте генезиса децентрализованных финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-ponyatiya-finansovye-resursy-v-kontekste-genezisa-detsentralizovannyh-finansov.

10. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учебник / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 720 с. – С. 356.

11. Родионова В. М. Становление и развитие научной школы финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finec.unecon.ru/files/doc/metoda/fk/rodionova_srnsf.pdf.

12. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finance_loan.academic.ru/.

13. Экономическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://big_economic_dictionary.academic.ru/?f=0KTQmNCd0JA%3D&t=0KTQntCg0Jw%3D&nt=230.

14. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://feb-web.ru/.

Секция «Актуальные проблемы государственного и муниципального управления», научный руководитель – Кузьмина В.М., канд. ист. наук, доцент

ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ

Морозова А.О., Бычкова Л.В.

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Курск, e-mail: anastasiya-2205@mail.ru

Отношение к молодежи всегда являлось актуальным для государства и общества. Оно вбирало в себя освоение новыми поколениями достигнутого уровня развития общества и государства, выражалось:

во-первых, в какой степени молодежь становится фактором развития или фактором, затрудняющим развитие общества и государства;

во-вторых, насколько молодежь воспринимает жизнь данного общества и функционирование данного государства;

в-третьих, что нового вносит молодое поколение в общественное развитие и деятельность государства, и, в связи с этим, какова реакция предшествующих поколений на молодежь.

В сферу интересов экономистов входит, как правило, такой аспект, как финансовая сторона реализации молодежной политики, как на федеральном, так и на региональном уровнях [1].

К изучению молодежной политики нашей страны обратились социологи, политологи, юристы, экономисты, историки. Каждая из наук вносит свой вклад в изучение самых разнообразных аспектов данного многофакторного явления. Нельзя не отметить, что если количество трудов социологов и политологов исчисляется десятками, а судя по темпам приращения ими научного знания, уже и сотнями, то вклад представителей иных научных направлений весьма и весьма скромен и исчисляется очень ограниченным числом исследований [2].

Большинство работ юридического профиля посвящено конституционному статусу молодежи, механизмам имплементации в правовую систему Российской Федерации норм международного права, а также ряду более частных аспектов становления системы нормативно-правового регулирования статуса молодежи в современном обществе.[3]

Было бы весьма ненаучно пытаться найти некий аналог молодежной политики в эпоху средневековья, тем более раннего. Достаточно хорошо известна устойчивая тенденция восприятия ребенка в средневековье как маленького взрослого с вытекающими отсюда устойчивыми социальными практиками. Однако, на мой взгляд, было бы весьма продуктивно изучить сохранившиеся в документах самого разного рода и характера правовые нормы, социальные практики, так или иначе показывающие наличие в социуме процессов, которые впоследствии и составят основу будущей молодежной политики.

Сочетание фундаментального исследования обобщающего характера с усилением исследовательского интереса к региональным аспектам истории реализации молодежной политики, а также ее отраслевым направлениям развития позволят создать целостную, многогранную картину истории этого института.

Подводя итоги, следует заключить, что, несмотря на существенное обновление национального законодательства, затрагивающего интересы молодёжи, формирование четких конструктивных основ современной ГМП в Российской Федерации как целостной системы и, тем более, как отрасли законодательства или самостоятельного правового института всё ещё далеко от завершения.

Список литературы

1. Гущин О.В. Региональная модель государственной молодежной политики: опыт социологического анализа, 2013.
2. Елишев С.О. Молодежная политика в формировании ценностных ориентаций современной российской молодежи, 2015.
3. Kovarda V.V., Bychkova L.V. Moral status of russian youth in terms of social and economic development, 2014.

Секция «Актуальные проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета в России», научный руководитель – Постникова Л.В., канд. экон. наук, доцент

УЧЕТ РЕМОНТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Гармаш К.Н.

Российский государственный аграрный университет им. К.А. Тимирязева, Москва, e-mail: ksuxa005@rambler.ru

Основные средства являются неотъемлемой частью любого предприятия. Одной из отличительных черт основных средств является то, что они используются в течение периода, превышающего 12 месяцев. По окончании срока полезного использования объекты основных средств подлежат замене или выбытию. Однако, в течение эксплуатации объектов основных средств их свойства ухудшаются, а это, как известно, влечет за собой снижение производительности.

Таким образом, возникает необходимость проведения регулярных мероприятий для восстановления эксплуатационных свойств используемого имущества.

Наиболее распространенным видом восстановления объектов основных средств является их текущий или капитальный ремонт.

В бухгалтерском учете списание расходов на текущий и капитальный ремонт объектов основных средств допускается по одному из способов: отнесение сумм расходов на себестоимость продукции или издержек обращения в том отчетном периоде, в котором расходы произведены; создание резерва на ремонт основных средств; отнесение сумм расходов на ремонт основных средств в состав расходов будущих периодов с последующим их списанием на себестоимость продукции (работ, услуг), издержки обращения порядком, закрепленным в учетной политике.

Рассмотрим эти способы.

1. Если расходы на ремонт невелики или производятся равномерно в течение года, то списание произведенных расходов осуществляется на себестоимость продукции (работ, услуг) или издержки обращения.

Необходимо отметить, что ремонт основных средств могут осуществлять хозяйственным способом, т.е. силами самой организации, или подрядным способом, т.е. силами сторонних организаций.

В случае если текущий ремонт осуществляется собственными силами, могут быть оформлены следующие бухгалтерские проводки:

Дт 20 «Основное производство» Кт 10 «Материалы» – сумма стоимости материально-производственных запасов, использованных при выполнении ремонтных работ;

Дт 20 «Основное производство» Кт 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – сумма заработной платы рабочих, занятых на ремонтных работах;

Дт 20 «Основное производство» Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – сумма стоимости работ и услуг сторонних организаций, использованных при ремонте;

Дт 20 «Основное производство» Кт 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – сумма стоимости работ и услуг, выполненных и оказанных работниками.

Вышеуказанный способ применяется в организациях, которые не используют счета: 25 «Общепроизводственные расходы» или 26 «Общехозяйственные расходы».

В случае если текущий ремонт осуществляется собственными силами, а в организации создано соответствующее структурное подразделение, бухгалтерские проводки будут следующими:

Дт 23 «Вспомогательные производства» Кт 10 «Материалы» – стоимость материально – производственных запасов, использованных при выполнении ремонтных работ;

Дт 23 «Вспомогательные производства» Кт 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – сумма заработной платы рабочих, занятых на ремонтных работах;

Дт 23 «Вспомогательные производства» Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – сумма стоимости работ и услуг сторонних организаций, использованных при ремонте;

Дт 20 «Основное производство» Кт 23 «Вспомогательные производства» – стоимость ремонта, отнесенная на себестоимость продукции (работ, услуг) основного производства.

В случае если ремонт осуществляется в интересах обслуживающих производств и хозяйств, его стоимость списывается с кредита 23 «Вспомогательные производства» в дебет счета 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

Однако если ремонт производится одновременно по объектам производственной и непроизводственной сферы, сумма, сформированная на счете 23 «Вспомогательные производства», подлежит распределению в порядке, установленном учетной политикой организации.

2. Создание резерва предстоящих расходов с последующим списанием фактических затрат за счет резерва рекомендуется применять в организациях, располагающих большой номенклатурой основных средств, когда в течение года производится большое количество разнообразных ремонтов.

Основной целью создания резерва на ремонт основных средств является равномерное распределение расходов в течение года. Наиболее актуально создание резерва в тех организациях, которые выполняют плановый ремонт отдельных объектов основных средств или их комплексов в установленные периоды с необходимостью оплаты отпусков работникам некоторых подразделений в те же периоды.

Главным условием является наличие плана планово-предупредительного ремонта и сметы к этому плану. И план, и смета должны быть утверждены руководителем организации (или иным аналогичным органом, уполномоченным утверждать внутренние распорядительные документы). В данном случае схема бухгалтерских проводок аналогична способу, рассмотренному выше.

Особенность заключается в том, что отчисления в резерв должны осуществляться по дебету соответствующих счетов (23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу», 26 «Общехозяйственные расходы» – в части расходов на ремонт основных средств, используемых в этих производствах и службах, а также в случае, когда рабочим планом счетов предусмотрено открытие и ведение счета 25 «Общепроизводственные расходы») с использованием счета 96 «Резервы предстоящих расходов».

3. Предварительное отнесение произведенных затрат в состав расходов будущих периодов с последующим списанием их на себестоимость продукции (работ, услуг) равными долями. Способ используется тогда, когда резерв не создается, а затраты на ремонт велики и осуществляются неравномерно по месяцам года либо когда ремонт не запланирован. Здесь наличие плана ремонта и сметы желательно (кроме случаев, когда необходимость ремонта возникает неожиданно), но не обязательно.

В данном случае может быть использована следующая схема бухгалтерских проводок:

Дт 97 «Расходы будущих периодов» Кт 10 «Материалы» – стоимость материально-производственных запасов, использованных при выполнении ремонтных работ;

Дт 97 «Расходы будущих периодов» Кт 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – заработная плата рабочих, занятых на ремонтных работах;

Дт 97 «Расходы будущих периодов» Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – стоимость работ и услуг сторонних организаций, использованных при ремонте;

Дт 20 «Основное производство» Кт 97 «Расходы будущих периодов» – сумма ежемесячного списания стоимости ремонта на себестоимость продукции (работ, услуг).

Размер списания определяется порядком, установленным в учетной политике организации. Наиболее простой и правомерной является схема, в соответствии с которой сумма накопленных расходов (за минусом ранее списанных) делится на количество месяцев до конца отчетного года.

Дт 97 «Расходы будущих периодов» Кт 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу», 26 «Общехозяйственные расходы», 25 «Общепроизводственные расходы» – сумма ежемесячного списания расходов на ремонт основных средств.

В случае, когда созданного резерва для покрытия расходов на ремонт до конца года недостаточно, а сумма затрат весьма существенна и не может быть списана на себестоимость в течение одного отчетного месяца, расходы (в части, превышающей созданный резерв), могут быть списаны одним из двух способов:

– корректировкой размера резерва (и, соответственно, увеличением ежемесячных отчислений в резерв);

– списанием на счет учета расходов будущих периодов и включением в себестоимость равными долями в течение периода до конца года.

Выбранный способ желательно закрепить в учетной политике организации.

Список литературы

1. Богаченко, В.М. Основы бухгалтерского учета / В.М. Богаченко. – Изд. 2–е, испр. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 335 с.

2. Касьянова, Г.Ю. Основные средства: бухгалтерский и налоговый учет / Г. Ю. Касьянова. – Изд. 12–е, перераб. и доп. – М.: АБАК, 2015. – 303 с.

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОСОБИЙ ПО БЕРЕМЕННОСТИ И РОДАМ, ПО УХОДУ ЗА РЕБЕНКОМ

Давадова Б.Д., Куркова Е.А.

Российский государственный аграрный университет им. К.А. Тимирязева, Москва, e-mail: davadova97@mail.ru

В 19 веке в России право на получение работы для женщин имело свои специфические особенности. В связи с развитием капиталистического производства владельцы фабрик охотно устраивали женщин на работу. Согласно статистическим данным, к началу 90х годов 19 века в текстильной промышленности было занято около 160 тысяч женщин, что составляло 80% всех трудящихся женщин. Кроме того, отсутствовали нормативы об охране труда, уровень заработной платы женщин был значительно ниже мужского. Характерной особенностью правового статуса женщины в России на тот момент являлось отсутствие законодательства об охране материнства и младенчества.

Появление новых экономических отношений, в связи с отменой крепостного права, значительным образом повлияло на политическое и нравственное состояние всех слоев населения. И уже в 60е годы 19 столетия впервые появилась основа для самоорганизации женщин. Появлялось множество женских движений, основными лозунгами которых являлись: охрана женского труда, борьба за восьмичасовой рабочий день, а также принятие законов об охране материнства и младенчества.

Так, в России после революции 1917 года социальное равенство женщин стало являться один их самых важных принципов переустройства всей страны.

В начале 20 века закладываются основы международно-правовой защиты материнства и детства. Так, Всеобщая декларация прав человека, принятая на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН резолюцией 217А (III) от 10 декабря 1948 г., закрепила, что материнство и младенчество дают право на особое попечение и помощь. Правовые нормы о защите материнства и детства отражаются в более чем 30 международных актах. Законодательство об охране здоровья граждан обеспечивает предоставление женщине возможности получить во время ее беременности, а также в связи с рождением ребенка специальные отпуска – по беременности и родам, а также по уходу за ребенком.

На данный момент в России сложилась весьма развитая система социальных пособий, появление которых обусловлено, прежде всего, развитием социально-экономических отношений. Целью этих пособий является компенсация заработка полностью или частично, оказание материальной поддержки семьям в связи с рождением ребенка.

В конце 20 века российским законодательством был принят Федеральный закон от 19.05.1995 № 81–ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», выражающий в настоящее время единую систему государственных пособий, обеспечивающую гарантированную государством материальную помощь материнства, отцовства и детства.

Под пособием по беременности и родам понимается один из видов страхового обеспечения материальной поддержки гражданам, имеющим детей, который выражается в денежной сумме и выплачивается женщине в полной сумме за весь отпуск по беременности и родам. Пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет представляет собой выплату гражданам, которые осуществляют уход заботу за ребенком.

На Графике 1 показан рост максимальный размера пособия по беременности и родам в период с 2000 по 2015 гг.

Известно, что в России средние затраты на ребенка намного выше, чем размер прожиточного минимума для детей. Соотношение уровня прожиточного минимума и средних затрат на ребенка наглядно изображено на Графике 2.

В основном это связано с тем, что новорожденные требуют большое количество затрат на памперсы, пеленки, распашонки, детское питание и т.д. После 1,5 лет родители тратят меньше денег, так как детское питание можно комбинировать с тем что едят взрослые, и уже можно обойтись без использования памперсов.

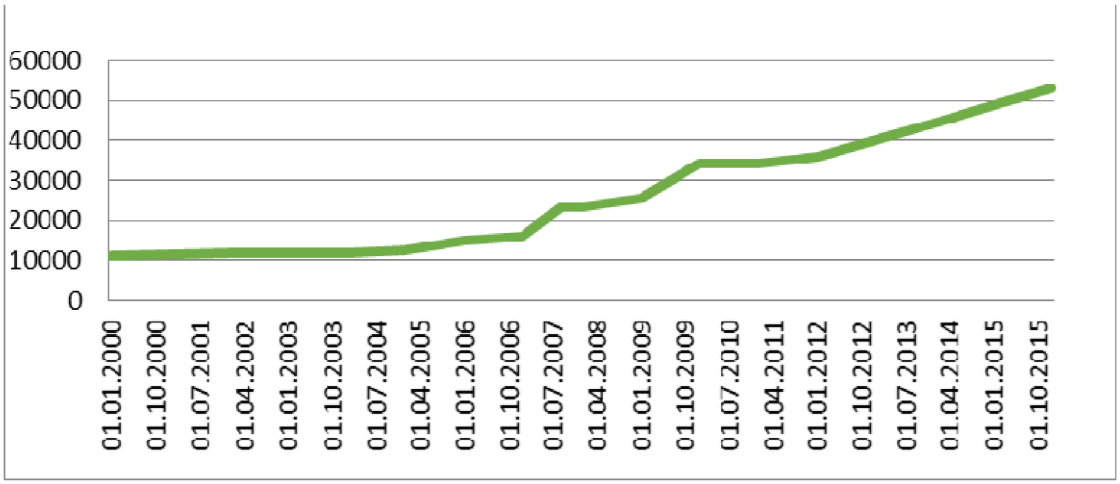


График 1. Максимальный размер пособия по беременности и родам за 2000–2015 гг.

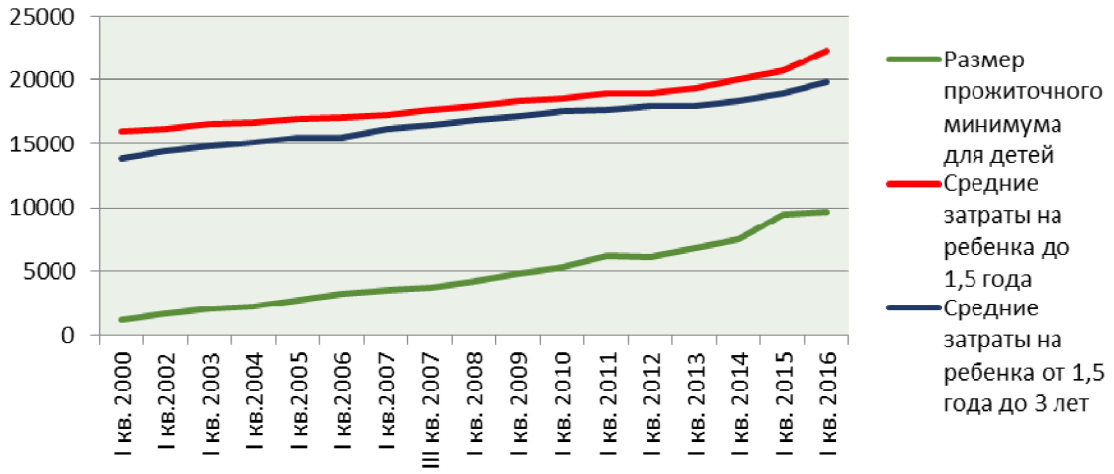


График 2. Соотношение уровня прожиточного минимума и средних затрат на ребенка до и после 1,5 лет за 2000–2016 гг.

Таким образом, можно сказать, что с каждым годом наше государство все больше старается заботится о своих гражданах, в частности матерях, но многие факторы говорят нам о том, что материальной помощи недостаточно для современной среднестатистической семьи. Необходимо и дальше предпринимать меры по обеспечению матерей и их детей.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Кулаева М.А, Конон В.М.

Российский государственный аграрный университет им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: MarinaCulaeva@yandex.ru

В нашу страну понятие «бухгалтер» приходит из немецкого языка одновременно с реформами Петра I и означает «книгодержатель».

Ответственность бухгалтеров древнего мира была различна, и наказания за недобросовестную работу они несли достаточно разные. Например, писцов Древнего Египта отстраняли от работы и переводили в категорию земледельцев, а в Риме банкиров рубили на части и «делили» между кредиторами в знак утешения.

Что касается ответственности современного бухгалтера, то понятие ее эволюционировало от своего варварского значения до современного.

По сравнению с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 N 129–ФЗ сегодня нормы о том, что бухгалтер несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, ведение налоговой отчетности и ее достоверности, контроль движения активов и имущества нет.

Бухгалтер несет ответственность только за неисполнение своих обязанностей, прописанных в договоре или в должностной инструкции.

Различают четыре вида ответственности: дисциплинарная, материальная, административная, уголовная.

Профессия бухгалтера является рискованной профессиональной деятельностью. Ее риск обуславливается тем, что действия бухгалтера часто получают статус правонарушения, в случае совершения которого наступает ответственность.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402–ФЗ (ред. От 23.05.2016) «О бухгалтерском учете».
2. Аржевитина, Н.С. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Н.С. Аржевитина,– М.: Изд-во ЮУрГУ, 2006. – 15 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

Уразбахтина Л.В.

Российский государственный аграрный университет им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: chinatown885@gmail.com

Основные средства составляют основу материально-технической базы сельскохозяйственной организации, определяют ее технический уровень, ассортимент, количество и качество выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг [5]. Значительную долю в себестоимости сельскохозяйственной продукции занимают амортизационные отчисления и затраты на поддержание основных средств в работоспособном состоянии.

До настоящего времени единая точка зрения по определению основных средств организации отсутствует. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина России от 30 марта 2001 года № 26н, не дает определения основных средств или основных фондов. В нем содержится лишь описательная характеристика основных средств – перечислены условия, выполнение которых необходимо для принятия имущества к учету в качестве основного средства:

– объект предназначен для использования в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

– объект предназначен для использования в течение длительного периода времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

– организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

– объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [2].

Состав основных средств определен в пункте 5 ПБУ 6/01. К основным средствам относятся: здания; сооружения; рабочие и силовые машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства; вычислительная техника; транспортные средства; инструмент; производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности; рабочий, продуктивный и племенной скот; многолетние насаждения; внутрихозяйственные дороги; прочие объекты [1].

В составе основных средств подлежат учету также капитальные вложения в коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств, если в соответствии с заключенным договором аренды эти капитальные вложения являются собственностью арендатора.

Согласно МСФО 16 «Основные средства» под основными средствами понимаются материальные активы, используемые организацией для производства или поставки товаров (услуг), для сдачи в аренду или для управленческих целей в течение более чем одного периода. При этом выделяют три отличительных признака, характеризующих такие объекты: материальная сущность, закрытый перечень способов использования, долгосрочный характер использования. Кроме того, в международном учете не относятся к основным средствам: рабочий, продуктивный и племенной скот; многолетние насаждения; капитальные вложения в земельные участки, то есть те средства производства учет и оценка которых производятся по правилам МСФО 41 «Сельское хозяйство» и МСФО 40 «Инвестиции в недвижимость».

В целях коренного улучшения земель сельскохозяйственными организациями могут осуществляться различные виды мелиоративных мероприятий, затраты на которых в бухгалтерском учете основных средств могут учитываться двумя способами: как самостоятельный объект основного средства и как увеличение первоначальной стоимости земельного участка [4].

По положениям МСФО многолетние насаждения и скот относятся к биологическим активам, поэтому на них не начисляется амортизация. С 1 января 2006 г. в отечественном учете сельскохозяйственные организации получили право начислять амортизацию на продуктивный скот и многолетние насаждения [3].

По многим видам основных средств (особенно в растениеводстве) начисленную амортизацию невозможно отнести на один объект учета затрат основного производства, т.к. они могут выполнять работы под различные объекты учета затрат (трактора, комбайны, почвообрабатывающие машины и др.). Поэтому их распределяют на конкретные объекты учета затрат пропорционально выполненным работам или другим основаниям.

В учетной политике для целей бухгалтерского учета необходимо указать: порядок проведения переоценки основных средств, срок полезного использования объектов основного средства, способ начисления амортизации основных средств, порядок учета затрат на достройку, дооборудование, модернизацию и реконструкцию основных средств и другие способ ведения бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений в сельскохозяйственных организациях / Е.В. Фастова, Л.И. Хоружий, Н.Г. Белов, А.И. Павлычев, Л.В. Постникова, М.А. Шадрина, В.М. Ромадикова, К.А. Джикия, В.И. Хоружий, Р.А. Алборов, С.М. Концевая, Н.А. Кокорев, В.А. Матчинов. – М., 2008.

2. Постникова Л.В., Баутин В.М., Макарцева А.Н. Организация бухгалтерского учета импорта основных средств // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2016. – № 6. – С. 6–14.

3. Постникова Л.В., Ливанова Р.В., Коржавина Т.Ю. Современные тенденции учетно-аналитического обеспечения инвестиционной деятельности АПК: монография / Л.В. Постникова, Р.В. Ливанова, Т.Ю. Коржавина. – М.: Российский государственный аграрный университет – Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева, 2011.

4. Постникова Л.В., Постникова Д.Д. Проблемы учета капитальных вложений на коренное улучшение земель // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – № 9. – С. 29–35.

5. Хоружий Л.И., Постникова Д.Д. Об особенностях бухгалтерского учета сельскохозяйственными организациями основных средств, состоящих из несколько составных частей // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – № 3. – С. 13–19.

ОТРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Шмелев С.И.

Российский государственный аграрный университет им. К.А. Тимирязева, Москва, e-mail: farber885@mail.ru

Готовая продукция – это изделия или полуфабрикаты, полностью законченные обработкой на данном предприятии, соответствующие действующим стандартам или техническим условиям, прошедшие отдел технического контроля и принятые на склад готовой продукции или заказчиком. Готовая продукция входит в состав материально-производственных запасов, где также учитываются производственные запасы, материалы и товары.

Учет производственных запасов на ведется на основании положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденным приказом Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н.

Для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции используется счет 43 «Готовая продукция». Этот счет используется организациями, осуществляющими промышленную, сельскохозяйственную и иную производственную деятельность. Изготовленная для продажи продукция (а также та, которая будет использоваться в дальнейшем для нужд предприятия) принимается на учет по дебету счета 43 «Готовая продукция» в корреспонденции со счетами 40 «Выпуск готовой продукции» или счетами затрат (20, 23, 25, 26, 29). Если готовая продукция целиком идет на нужды самого производственного предприятия, то она может не оприходоваться на счет 43, а учитываться на счете 10 «Материалы».

Формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия является завершающим этапом учетной работы. В ходе его выполнения подготавливается информация, необходимая как внутренним, так и внешним пользователям.

Бухгалтерский баланс является главной формой в системе бухгалтерской (финансовой) отчетности, поскольку он характеризует имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату.

Как известно, бухгалтерский баланс состоит из актива и пассива и из 5 разделов. В разделе II «Оборотные активы» отражаются активы, которые непосредственно участвуют в производственном процессе. Готовая продукция на ряду с материалами, товарами, незавершенным производством, расходами будущих периодов и т. п. отражаются по строке 1210 «Запасы».

Готовая продукция в балансе отражается по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов, и другие затраты на произ-

водство продукции либо по прямым статьям затрат. При фактической себестоимости готовая продукция в бухгалтерском балансе применяется, как правило, в единичном или мелкосерийном производстве, а также при выпуске массовой продукции небольшой номенклатуры.

Кроме того, информация о материально-производственных запасах, в т.ч. о готовой продукции, раскрывается в разделе 4 Пояснений к бухгалтерскому балансу, который содержит информацию:

о запасах организации.

В соответствии с п.27 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию с учетом существенности, как минимум, следующая информация:

– о способах оценки материально-производственных запасов по их группам (видам);

– о последствиях изменений способов оценки материально-производственных запасов;

– о стоимости материально-производственных запасов, переданных в залог;

– о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей.

Раздел 4 состоит из 2 таблиц: Таблица 4.1. «Наличие и движение запасов». Запасы отражаются в Таблице 4.1. в соответствии с их классификацией (распределением по группам/видам) исходя из способа использования в производстве продукции, выполнения работ, оказания услуг либо для управленческих нужд организации, например:

• Сырье, материалы и другие аналогичные ценности.

• Готовая продукция.

• Товары для перепродажи.

• Товары и готовая продукция отгруженные.

• Затраты в незавершенном производстве.

• Прочие запасы и затраты.

• Расходы будущих периодов (для объектов аналитического учета, которые в балансе отражаются в составе «Запасов»).

При этом, себестоимость по каждому виду имеющихся запасов отражается в том размере, в котором эти запасы были приняты к бухгалтерскому учету в соответствии с требованиями ПБУ 5/01 и учетной политикой организации для целей бухгалтерского учета, то есть – в той же сумме, что и в бухгалтерском балансе (за исключением случаев, создания резерва под снижение стоимости запасов).

В Таблице 4.2. «Запасы в залоге» указывается информация о запасах, переданных в залог, при этом, стоимость таких запасов отражается в той же сумме, в которой данные запасы отражены в бухгалтерском балансе. В соответствии с п.24 ПБУ 5/01, на конец отчетного года материально-производственные запасы отражаются в бухгалтерском балансе по стоимости, определяемой исходя из используемых способов оценки запасов. При этом, в соответствии с п.35 ПБУ 4/99, бухгалтерский баланс должен включать числовые показатели в нетто – оценке, т.е. за вычетом регулирующих величин, которые должны раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу. Таким образом, стоимость запасов, переданных в залог, необходимо указать за вычетом резерва под обесценение МПЗ (в случае его создания).

Список литературы

1. Белов Н.Г., Хоружий Л.И. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник / под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М.: Эксмо, 2010.608 с. – (Новое экономическое образование).

2. Постникова, Л.В. Бухгалтерская отчетность субъектов малого предпринимательства / Л.В. Постникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – М., 2014. – № 10. – С.14–21.

3. Постникова, Л.В. Особенности бухгалтерского учета в хлебопекарных сельскохозяйственных организациях / Л.В. Постникова, Д.Д. Постникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2016. – №2. – С. 8–20.

4. Постникова, Д.Д. Влияние инфляционных процессов на бухгалтерскую (финансовую) отчетность / Д.Д. Постникова // Международная научная конференция молодых учёных и специалистов, посвящённая 150–летию РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, г. Москва, 2–3 июня 2015 г.: Сборник статей. – М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2015. – С. 484–488.

5. Постникова, Д.Д. Категории финансовой отчетности согласно различным теориям бухгалтерского учета / Д.Д. Постникова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4–3. – С. 505–508.

Секция «Актуальные проблемы экономики и предпринимательства в сфере услуг», научный руководитель – Василенко Н.В., д-р экон. наук, доцент

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ

Еремеев А.В., Савхалов В.К.

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, Санкт-Петербург;
Северо-Западный государственный медицинский университет им. И.И. Мечникова, Санкт-Петербург,
e-mail: sherdon@yandex.ru

Продвижение при помощи интернет–ресурсов всегда начинается с анализа существующей ситуации. Необходимо оценить действия своих конкурентов, произвести исследование сегмента рынка, определить потенциальных клиентов и привлечь их внимание

В то же время продвижение продукции в сети Интернет требует комплексного подхода, например, одновременно использовать такие инструменты интернет-рекламы, как: продвижение в поисковых системах, контекстная, баннерная и реклама в социальных сетях.

Специалисты в области PR и маркетинга, которые не сумели вовремя адаптироваться и принять Интернет как уникальную кибер-площадку, на которой добровольно присутствуют миллионы людей и оказались не готовы к этой уникальной революции, были выброшены на обочину бизнеса вместе с компаниями, в которых они работали.

Проведя анализ деятельности по продвижению продукции ООО «Ремарко», а именно работы маркетинга изучаемой фирмы, стало видно, что ситуация вполне типична для российских компаний, специализирующихся на рекламе. Как правило, рекламные агентства сами пренебрегают рекламой своих же услуг, либо используют ее, лишь на этапе становления. На фирме, занимающейся продвижением и рекламой огромного числа предприятий региона, отсутствует маркетинговый отдел, создающий, осуществляющий и анализирующий маркетинговую концепцию ООО «Ремарко».

Руководство фирмы ориентировано только лишь на интенсификацию коммерческих усилий и совершенствование производства. Конечно же, эти две концепции крайне важны, а в период экономической стабильности вполне достаточны для бесперебойной работы фирмы и роста прибыли. Однако, в период кризиса, они едва ли позволяют компании держаться на плаву.

Также на изучаемой фирме отсутствует система налаженной обратной связи с клиентом (покупателями товаров и услуг фирмы). Крайне важно иметь под-

робную информацию о уже готовой продукции, знать мнение о ней заказчика и анализировать ее полезность данному клиенту. Большое значение в данном бизнесе имеет лояльность покупателя и уверенность в том, что он обратится повторно. Кроме того, недовольство одного конкретного клиента, по разнообразным причинам, влечет за собой появление эффекта «сарафанного радио», что приводит к созданию негативного отношения к деятельности компании.

ООО «Ремарко» тщательно следит за инновациями в области рекламы. Изучает новые техники, технологии, сырьевые материалы, пробует и внедряет наиболее интересные и подходящие варианты в ассортимент фирмы. Это видят и очень ценят клиенты, особенно постоянные, так называемые приверженцы. Тем не менее, упущен один очень важный инструмент продажи и продвижения товара, а именно продающий сайт компании.

Интернет торговля в наше время создает серьезную конкуренцию предприятиям, имеющим реальный офис, адрес и т.д. Все больше и больше предпринимателей переносят свои офисы в интернет-пространство, так как оно имеет ряд безоговорочных преимуществ: отсутствие высокой арендной платы, затрат на офисные материалы, высокие налоги. К тому же, разработать эффективный и красивый сайт стоит не так уж дорого.

Ряд компаний перенесли всю маркетинговую деятельность на просторы интернета: реклама на сайтах, в социальных сетях и т.д.

По факту, около 10 лет назад фирмой был создан интересный и содержательный сайт, который расположен по адресу www.kavtorg.ru. На удивление, он был разработан приглашенным специалистом, и затем несколько раз редактировался сотрудниками компании в связи с ростом спектра услуг. Сайт полностью носит информативный характер. Отображены все необходимые данные о предоставляемых услугах, прайс-листы, адрес и телефон компании, все это подкреплено привлекательными анимациями. Однако клиенту не предоставлена возможность сделать онлайн-покупку, самостоятельно собрать примерный макет баннера или ролика. Это значительно экономит время и энергию заказчика и исполнителя.

Деятельность по продвижению продукции и услуг ООО «Ремарко» большей частью возложена на клиент – менеджеров, которые в ручную ищут новых потенциальных клиентов и поддерживают связь со старыми. Данная ситуация сформировалась за последние два года, когда произошла внезапная смена руководства. Как известно именно этот период стал экономически ответственным и есть необходимость в применении антикризисной политики фирмы.

Общая картина плана продвижения услуг ООО «Ремарко» на апрель 2016 года выглядит следующим образом (табл. 1).

Рассмотрим каждое мероприятие подробнее.

Размещение трех имиджевых баннеров по Санкт-Петерургу (Московский пр., Полюстровский пр., ул. Руднева) используется с целью воздействия на зрительную память клиента, так как известна высокая эффективность баннерной рекламы. Проще говоря, компания напоминает своему клиенту об оказываемых услугах и оповещает о них будущего потенциального заказчика;

Распространение информационных листовок и медиа-китов по адресам потенциальных клиентов – одно из излюбленных методов продвижения товара ООО «Ремарко». Красочные и содержательные листовки привлекают внимание заказчика и могут оказаться очень кстати. Ведь наверняка он выберет рекламное агентство, которое работает над своим имиджем и распространяет информацию точечно. То есть он заинтересуется компанией, которая интересуется им самим.

С апреля 2016 ООО «Ремарко» объявила акцию, согласно которой заказ ряда рекламных инструментов осуществляется с очевидной выгодой, а именно:

• изготовление видеороликов осуществляется со скидкой 30% при условии заказа баннера (макет баннера разрабатывается бесплатно).

• при заказе трех баннеров, четвертый изготавливается бесплатно.

• при заказе рекламы на трех ведущих сайтах, реклама на четвертом – со скидкой 50 %.

Внедрение новой системы скидок и бонусов при покупке услуг компании позволит увеличить уровень лояльности клиентов.

4. Продление существования домена сайта ООО «Ремарко» осуществляется с целью поддержания имиджа компании. Уже давно наличие качественного сайта является неотъемлемым атрибутом солидной компании, а внезапное его удаление или, еще хуже, информация о неуплате на сайте шокирует потенциального клиента и заставляет сомневаться в надежности данного исполнителя.

5. Эффективным рекламным ходом является и рассылка электронных писем с содержанием информации о наличии новой системы скидок и бонусов при покупке услуг клиентами. То есть тем, кто уже минимум один раз сотрудничал с ООО «Ремарко» необходимо знать об акциях, так как это поможет им гораздо быстрее принять покупательское решение.

Вычислим стоимость перечисленных мероприятий (табл. 2).

Таблица 1

Медиа-план продвижения услуг

№	Наименование мероприятия	Кол-во (шт.)	Место расположения	Период (мес.)
1	Размещение имиджевых баннеров	3	Московский пр. Полюстровский пр. Ул. Руднева	Апрель – июнь
2	Распространение информационных листовок и медиа-китов	10 000	Потенциальные клиенты	Апрель
3	Внедрение системы скидок и бонусов	-	Санкт-Петербург	Апрель – июнь
4	Оплата за использование домена сайта	1	www.kavtorg.ru	Апрель – июнь
5	Рассылка электронных писем клиентам	3 000	Mail.ru	Апрель – июнь

Таблица 2

Смета продвижения услуг ООО «Ремарко»

№	Наименование мероприятия	Кол-во (шт.)	Стоимость (руб.)
1	Размещение имиджевых баннеров	3	24 000
2	Распространение информационных листовок и медиа-китов	10 000	5 000
3	Внедрение системы скидок и бонусов	-	-
4	Оплата за использование домена сайта	1	4 000
5	Рассылка электронных писем клиентам	1 000	1 500
	Итого:		34 500

На наш взгляд некоторые мероприятия данной программы являются неактуальными и слишком затратными. В частности, размещение имиджевых баннеров на уличных щитах является средством рекламы, чья стоимость гораздо выше эффективности

Выводы:

ООО «Ремарко», основанный в 1994 году, предоставляет следующие услуги:

• размещение рекламы на телевидении;
• размещение рекламы на радио;
• размещение рекламы в Интернете;
• изготовление рекламных роликов.

ООО «Ремарко» а состоит, а из эфирного отдела, службы размещения, клиент-менеджеров, производственного отдела, руководителей, бухгалтера и юриста.

Изучив основные экономические показатели фирмы, мы определили, что за 2014 – 2016 годы компания перенесла серьезный финансовый кризис.

Главным преимуществом ООО «Ремарко» является приверженность персонала своей работе. Творческий коллектив крайне лояльно относится ко всем экономическим проблемам компании. Это достигается путем грамотно сформированной кадровой политике. Бесперебойная психологическая работа с персоналом, материальное и нематериальное стимулирование, мотивация – все это имеет положительный отклик у сотрудников. Отсутствие высокой текучести квалифицированного персонала создает определенную стабильность существования компании.

Слабой стороной ООО «Ремарко» является абсолютная зависимость себестоимости продукции от изменений курса валют. Ощутимое повышение цен на услуги фирмы сопровождаются снижением покупательской способности клиента, что приводит к снижению числа заказов, а в результате и прибыли.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УНИВЕРСИТЕТЕ

Прямикова А.А.

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена (Герценовский университет), Санкт-Петербург, e-mail: pranca@yandex.ru

Необходимость создания системы внутреннего мониторинга эффективности расходования ресурсов по направлениям деятельности в университете диктуется, во-первых, произошедшими в последние два десятилетия изменениями в юридическом статусе и экономическом положении вузов и, во-вторых, ограниченностью существующей системы бюджетного учета.

С одной стороны, высшее учебное заведение является бюджетной организацией, подведомственной Минобрнауки Российской Федерации или иным государственным ведомствам. С другой стороны, во многих российских вузах важным источником дохода являются внебюджетные средства, за использование которых вуз отчитывается перед соответствующими заказчиками и инвесторами. Такая ситуация ведет к тому, что университет должен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, которые характеризуют его деятельность и как бюджетной организации, и как «коммерческого» предприятия.

Далее, учреждение высшего образования является одним из крайне малочисленных видов российских бюджетных организаций, которым приходится осуществлять свою деятельность в условиях конкурентной среды. Из этого следует, что руководство вузов должно иметь в своем распоряжении оперативную и достоверную информацию, которая могла бы использоваться в стратегическом планировании и при сопоставлении различных показателей и результатов деятельности конкретного вуза с аналогичными показателями и результатами деятельности вузов, реализующих сходный спектр образовательных программ, а так же ведущими вузами России и мира.

Наконец, необходимо отметить, многие вузы в нашей стране являются не только учебными, но и научными центрами, которые ведут обширную научную, исследовательскую и прикладную деятельность. В таких условиях определение эффективности и результативности каждой составляющей (учебной и научно-исследовательской) представляется весьма не простым делом и требует от руководства вуза внедрения инструментов и процедур, позволяющих наладить сбор достоверных исходных данных.

Решить перечисленные выше задачи существующая в настоящее время система бюджетного учета вуза не в состоянии.

К практическим результатам внедрения системы внутреннего мониторинга эффективности расходования ресурсов в университете можно отнести следующее:

1. Регулярно действующий мониторинг дебиторской и кредиторской задолженности, а также эффективности использования ресурсов университета. Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью является неотъемлемой составляющей успешной деятельности любого учреждения. От умения правильно распоряжаться дебиторской и кредиторской задолженностью зависят все стороны его деятельности.

2. Рост рентабельности материальных и нематериальных активов университета.

Проведение анализа эффективности использования активов способствует принятию обоснованных управленческих решений, обеспечивающих рост эффективности деятельности на основе их активного использования.

3. Предупреждение рисков, связанных с турбулентностью внешней среды университета.

Для того чтобы оставаться дееспособным, университет должен противостоять неопределенности обстановки. Под неопределенностью подразумевается то, что зачастую решения приходится принимать без достаточной информации о факторах среды, и руководителям, принимающим решения, трудно предсказать внешние изменения. Неопределенность обстановки повышает вероятность рисков провала стратегии организации и затрудняет расчет затрат, связанных с альтернативными стратегическими направлениями.

4. Оптимизация затрат на поддержание деятельности университета.

Рациональной управление затратами в нынешней ситуации в России предполагает сохранение продуктивных и сокращение неэффективных расходов. Несмотря на то, что такое деление затрат для каждого учреждения индивидуально, можно выделить некоторые общие моменты.

В условиях кризиса университету придется увеличить в целях минимизации рисков, следующие расходы:

1. Расходы по экономической безопасности. Следует провести процедуры юридического аудита всех аспектов деятельности учреждения.

2. Инвестиции в человеческий капитал (расходы на поддержание морального духа и корпоративной идеологии коллектива, переквалификацию и переподготовку, внутренний антикризисный PR).

3. Расходы на маркетинг, проведение маркетинговых и научных исследований, на проведение выставок и рекламных кампаний для студентов и абитуриентов.

4. Затраты на реорганизацию и внедрение инноваций. Современный кризис уже приступил к перераспределению ресурсов: финансовых, производственных, интеллектуальных. Сейчас происходят серьезные изменения в расстановке сил на рынке и в политике. Поэтому каждому университету придется пройти свой путь изменений в организационной структуре и корпоративной культуре, что потребует дополнительных вложений.

5. Расходы на сотрудничество, организацию и финансирование деловых и отраслевых союзов, ассоциаций, клубов, фондов. Совместная деятельность является наиболее эффективной. Координация действий, общие интересы, совместное решение сложных вопросов, научно-исследовательие разработки дают значительные преимущества на рынке.

К универсальным расходам, уменьшение которых не приведет к значительным потерям, относятся:

1. Расходы на топливо, коммунальные услуги;

2. Расходы на поддержание высокого статуса (расходы на служебный автотранспорт, дорогостоящие перелеты и проживание в командировках).

3. Скрытые и неявные затраты (издержки неполученной или упущенной выгоды). Эти затраты не отражаются ни в каких отчетах, поэтому с ними никто не борется. В то же время, увидим ли мы в учреждении рациональное использование каждого квадратного метра помещений?

Итак, в современных условиях оптимизация издержек – один из наиболее действенных инструментов, которым университет может воспользоваться для стабилизации финансового положения. Однако, это только одно из направлений, в котором следует сегодня двигаться. Для преодоления кризиса университету необходима целая система взаимосвязанных мероприятий по снижению затрат, стимулированию персонала, абитуриентов и студентов, оптимизации денежных средств.

Секция «Инновации в строительстве», научный руководитель – Асаул А.Н., д-р экон. наук, профессор

СУТЬ ПРОДУКТОВЫХ И ПРОЦЕССНЫХ ИННОВАЦИЙ

Баранова Е.В.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: kattusha14@mail.ru

Инновации – определяющий фактор конкурентоспособности в современных рыночных отношениях, которые характеризуются как инновационная экономика и экономика, построенная на знаниях.

Переход экономики России на инновационный путь развития требует формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе НИС, представляющей собой совокупность взаимосвязанных структур, занятых производством и коммерческой реализацией знаний и технологий [1, 2].

В зависимости от предметного содержания, инновации классифицируют как показано на рисунке.

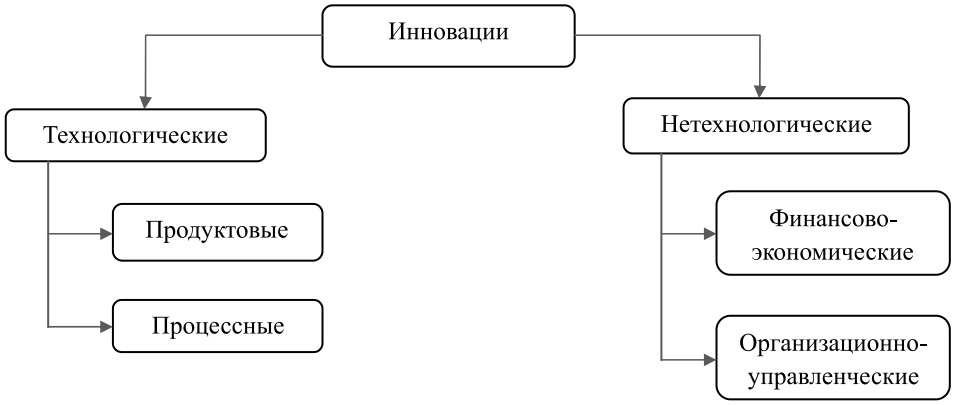
В Осло в 1992 г. приняты рекомендации по международным стандартам разработаным применительно к технологическим инновациям и охватывают новые продукты и процессы, а также значительные технологические изменения («Руководство Осло») (табл. 1).

Таблица 1

Классификация технологических инноваций в соответствии с международным согласительным документом «Руководство Осло»

Виды	Определение вида инновации в соответствии с «Руководством Осло»
Продуктовая	«… введение в употребление (внедрение) товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования. Сюда включаются значительные усовершенствования в технических характеристиках, компонентах и материалах, во встроенном программном обеспечении, в удобстве использования или в других функциональных характеристиках»
Процессная	«… внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта. Сюда входят значительные изменения в технологии, производственном оборудовании и/или программном обеспечении»

Так как технологические инновации представляют собой конечный результат инновационной деятельности, они обрели воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности. Инновация считается осуществленной в том случае, если она внедрена на рынке или в производственном процессе [3, 4, 5].



Виды инноваций по характеру предметного содержания

Технологические инновации направлены на получение и применение новых знаний для решения технологических и инженерных задач в области обеспечения функционирования техники и производства в организации. К ним относят все изменения, определяющие научно-технический прогресс и касающиеся средств и методов организации производства и технологии [6]. Технологические инновации делятся на продуктовые и процессные [7].

Продуктовые инновации включают разработку и внедрение технологически новых и технологически улучшенных продуктов. Технологически новый продукт – это продукт, технологические характеристики, функциональные признаки, конструктивное выполнение, дополнительные операции которого, а также состав применяемых материалов и компонентов значительно отличаются от подобных показателей ранее произведенных продуктов, потому как разработка его основывается на принципиально новых технологиях или на сочетании существующих.

Продукт называется технологически улучшенным, если у существующего продукта улучшаются качественные характеристики, повышается экономическая эффективность производства путем использования более эффективных компонентов и материалов.

Технологическое улучшение продукта касается уже имеющегося продукта, характеристики которого были ощутимо усовершенствованы с помощью применения более эффективных компонентов и материалов.

Они могут быть новыми для организации, но не обязательно новыми для рынка. В довершении к этому, не имеет значения, были разработаны инновационные продукты в компании или силами других организаций. Виды продуктовых инноваций представлены в табл. 2.

Таблица 2

Виды продуктовых инноваций

Вид продуктовых инноваций	Характеристика инноваций
Технологически новый продукт	Продукт, который изучается в производстве, обладает технологическими характеристиками, которые демонстрируют однозначно новые или существенно отличающиеся от подобно ранее изготовленных организацией продуктов.
Технологически улучшенный продукт	Произведенный ранее продукт, для которого совершенствуются качественные характеристики, повышают экономическую эффективность производства посредством использования более высокоэффективных компонентов или материалов, фрагментного изменения одной или более технических подсистем.

2. Процессные инновации включают разработку и внедрение технологически новых или существенно улучшенных производственных методов производства и представления услуг, также включая методы передачи продуктов.

Такие инновации могут базироваться на применение нового оборудования, новых методов организации производства или на применение результатов исследований и разработок.

Процессные инновации направлены на снижение затрат на производство продукции или деятельности по передаче продуктов, услуг на единицу продукции, повышение качества, эффективности производства или передачи уже существующих в организации продуктов. И применяются для производства и передачи технологически новых или улучшенных продуктов, услуг, которые не могут быть изготовлены или предоставлены с применением простых производственных методов (табл. 3).

Таблица 3

Процессные инновации

Проявление	Применение
Методы производства товаров и услуг	В процессе производства протекают преобразования; новое оборудование и программное обеспечение используются в основном производстве; при производстве товаров или услуг внедряются новые технологии.
Производственные методы материально-технического снабжения, поставки товаров и услуг	Системы логистики на предприятии усовершенствуются; для поиска ресурсов, распределения поставок внутри организации и доставки готовой продукции применяется новое оборудование и программное обеспечение; в сфере материально-технического снабжения внедряются новые технологии; в процессах реализации продукции и услуг немаловажные преобразования.
Методы вспомогательной деятельности (техническое обслуживание и ремонт, коммуникации и др.)	Во вспомогательных видах деятельности применяются новые или существенно улучшенные технологии, оборудование и программное обеспечение.

Главная проблема – инновации должны быть востребованы. Основная причина – отсутствие конкуренции в России. Это основной двигатель спроса на инновационные продукты и на технологии.

Список литературы

1. Инновационно-инновативное развитие России / А.Н. Асаул, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов: под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: СПбГАСУ. – 2008. – 192 с.

2. Мамедов Ш.М. Роль инновационной культуры в повышении заинтересованности общества в инновационной деятельности // Вестник гражданских инженеров. – 2016. – № 4 (57). – С. 217–224.

3. Асаул А.Н., Заварин Д.А., Иванов С.Н. Основные препятствия развитию инновационной активности в инвестиционно-строительной сфере // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 4–0. – С. 180–184.

4. Асаул А.Н. «В России должны быть созданы все условия для «умных» инвестиций и в производство, и в развитие высоких технологий» // Экономическое возрождение России. – 2011. – № 4. – С. 4–7.

5. Зыков А.А., Серов В.М., Асаул А.Н. Инновационное развитие строительства. – Владимир: Собор. 2008. – 320 с.

6. Малое инновационное предпринимательство / А.Н. Асаул, Б.М. Капаров; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. -СПб.СПбГАСУ. – 2008. – 128 с.

7. Зейниев Г.Я., Агеев С.М., Асаул А.Н., Лабудин Б.В. К вопросу эффективности новых технологий реконструкции зданий и сооружений // Промышленное и гражданское строительство. – 2009. – № 5. – С. 55–56.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РФ

Бочкарёва О.Ю.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: olga937–308–19@mail.ru

Начиная с конца 90-х годов, в экономической политике РФ широкое распространение получают программы инновационного развития регионов. Описываемая тенденция, в настоящее время, характерна для многих развитых и некоторых развивающихся стран, в которых финансирование инновационного развития регионов является основным элементом реализации региональной политики [1, 2, 3]. Изучение зарубежного опыта показывает, что реализация государством мероприятий по стимулированию инновационного развития национальной экономики обычно наиболее эффективно осуществляется на мезоуровне, который занимает промежуточное положение между макро- и микро-уровнем (рисунок).

Объектами государственной поддержки на мезоуровне, как видно на рисунке, могут выступать как отдельные территории – регионы, так и объединения организаций – кластеры. При этом основная цель программ по развитию инновационных кластеров и инновационных регионов одинакова – стимулирование развития и диверсификации экономики [4, 5, 6, 7]. Как правило, в экономиках, где государство выполняет активную регулирующую функцию, выборка инновационных регионов для государственной поддержки проводится путем количественной оценки возможностей для создания и коммерциализации инноваций, а также результативности проводимой инновационной политики. Объектами государственной поддержки становятся те регионы, в которых, по мнению экспертов, содействие инновационному потенциалу находится на более высоком уровне в рейтинге инновационных регионов [8, 9]. Выделение бюджетных средств на конкурсной основе также стимулирует региональные органы власти уделять больше

внимания на разработку и реализацию инновационной политики, повышать эффективность функционирования объектов инновационной инфраструктуры, привлекать на свои территории высокотехнологичные производства, содействовать научно-исследовательской работе крупных корпораций и пр. Также такая политика будет создавать стимулы для органов власти отстающих в инновационном развитии регионов уделять больше внимания инновационной политике, чтобы не быть последними в рейтинге инновационных регионов и иметь возможность получить доступ к дополнительному финансированию [10]. Таким образом, рейтинги и методики оценки инновационного развития могут рассматриваться не только как инструменты стимулирования развития экономики, но и как инструменты формирования инвестиционной привлекательности регионов [11].

и регионов позволяет утверждать, что уровень инновационного развития территории определяется конкурентоспособностью ее экономики в глобальном пространстве. Наиболее известными рейтингами являются The European Innovation Scoreboard (EIS, Европейское инновационное обследование), The Global Competitiveness Index (GCI, Международный индекс конкурентоспособности), The Global Innovation Index (GII, Международный инновационный индекс). Среди методик, позволяющих оценить инновационное развитие на региональном уровне в Европейском союзе, является Regional Innovation Scoreboard (RIS), который имеет общую структуру с European Innovation Scoreboard.

Для оценки по системе RIS используется 12 индикаторов, которые делятся на 3 блока – факторы инновационного развития (innovation enablers), деятельность

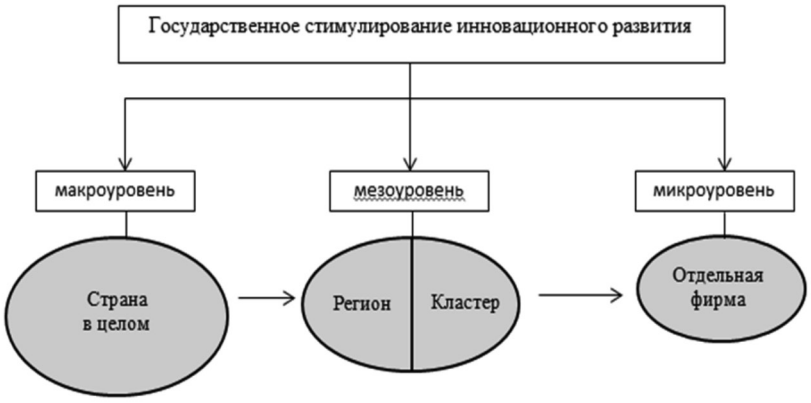


Рис. 1. Уровни государственной поддержки инновационного развития

В этой связи особенно актуальным является вопрос разработки инструментов измерения как уровня инновационного развития регионов, так и его инновационного потенциала сопоставимых с мировыми методиками.

Изучение международной практики конструирования индикаторов инновационного развития стран

фирм (firm activities) и результаты инновационной деятельности (innovation output). В табл. 1 приведен сравнительный анализ показателей EIS и RIS[1].

[1]Regional Innovation Scoreboard 2016. Methodology report: European Union [Электронный ресурс]. – 2016. – p. 4-5. – URL: http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/17884 (дата обращения: 14.10.2016).

Таблица 1

Сравнение системы оценки инновационного развития стран и регионов Европейского Союза

№	European Innovation Scoreboard (EIS)	Regional Innovation Scoreboard (RIS)
1	2	3
1. Факторы инновационного развития		
1.1. Человеческие ресурсы		
1.1.1	выпускники докторантуры на 1000 человек населения в возрасте 25–34 года	Не включен
1.1.2	доля населения с высшим образованием в возрасте 30–34 года	Включен
1.1.3	доля молодых людей в возрасте 20–24 года, получивших, по меньшей мере, полное среднее образование	Не включен
1.2 Открытость, отличность и привлекательность исследовательских (инновационных) систем		
1.2.1	международные совместные научные издания на 1 миллион населения	Не включен
1.2.2	научные публикации среди 10 % наиболее цитируемых публикаций по всему миру (% от общего числа научных публикаций страны)	Не включен
1.2.3	Доля докторантов, не являющихся членами ЕС (% от числа всех докторантов)	Не включен

Окончание табл. 1

1	2	3
1.3 Финансы и поддержка		
1.3.1	расходы госбюджета на НИОКР (% от ВВП)	Включен
1.3.2	расходы на венчурный капитал (% от ВВП)	Не включен
2. Деятельность фирм		
2.1 Инвестиции, осуществляемые фирмами		
2.1.1	расходы коммерческих предприятий на НИОКР (% от ВВП)	Включен
2.1.2	расходы на инновации, не связанные с НИОКР (% от общего оборота)	Включен: только для малых и средних предприятий
2.2 Связи и предпринимательство		
2.2.1	внутренняя инновационная деятельность малых и средних предприятий (% от общего числа малых и средних предприятий)	Включен
2.2.2	инновационные малые и средние предприятия, сотрудничающие с другими малыми и средними предприятиями (% от общего числа малых и средних предприятий)	Включен
2.2.3	совместные государственные и частные публикации на 1 миллион населения	Не включен
2.3 Производительность		
2.3.1	заявки на патент PCT на 1 млрд ВВП (Patent Cooperation Treaty – Договора о патентной кооперации)	Заявки на патент EPO на 1 млрд ВРП (European Patent Organisation – Европейская патентная организация)
2.3.2	заявки на патент PCT в области социальных проблем на 1 млрд ВВП	Не включен
2.3.3	количество торговых марок Сообщества на 1 млрд ВВП	Не включен
2.3.4	проекты Сообщества на 1 млрд ВВП	Не включен
3. Результаты инновационной деятельности		
3.1 Инноваторы		
3.1.1	количество малых и средних предприятий, внедряющих продуктовые или процессные инновации (% от общего количества малых и средних предприятий)	Включен
3.1.2	количество малых и средних предприятий, внедряющих маркетинговые или организационные инновации (% от общего количества малых и средних предприятий)	Включен
3.1.3	занятость в быстрорастущих фирмах инновационных секторов	Не включен
3.2 Экономическая результативность		
3.2.1	занятость в секторе наукоемких видов деятельности (производство товаров или оказание услуг) (% от общей занятости)	Занятость в секторе средне-высокотехнологичных и высокотехнологичных производств и наукоемких услуг (% от общей занятости)
3.2.2	экспорт средне-высокотехнологичных и высокотехнологичных производств (% от общего объема экспорта)	Экспорт средне-высокотехнологичных и высокотехнологичных производств (% от общего объема экспорта обрабатывающей промышленности)
3.2.3	экспорт наукоемких услуг (% от общего объема экспорта услуг)	Не включен
3.2.3	объем продаж новых для рынка и новых для фирм инноваций (% от общего оборота)	Включен: только для малых и средних предприятий
3.2.4	доходы от лицензий и патентов, реализованных за границей (% от ВВП)	Не включен

Согласно оценкам Международного инновационного индекса (GII) Россия в 2015 году находилась на 43 месте среди 128 рассматриваемых стран[2]. По результатам Европейского инновационного обследования (EIS) относительный инновационный показатель России вплоть до 2010 года был выше 40%, а в течение 2012 г. снизился до 29%, что было вызвано резким сокращением новых выпускников докторантуры. Однако в 2015 году этот показатель вырос до 38%[3]. В рейтинге 140 стран в 2015–2016 годах по Международному индексу конкурентоспособности (GGI) Россия находилась на 45 месте, а по отдельному компоненту этого индекса – факторам инноваций – на 68 месте[4]. Согласно вышеприведенным данным, позиция РФ в большинстве вышеперечисленных рейтингов инновационного развития стран является относительно невысокой.

В связи с этим, на сегодняшний день перед правительством РФ стоит задача по изменению позиций России по уровню инновационного развития и роста ее конкурентоспособности на мировом рынке. В стратегическом документе «Инновационная Россия 2020» говорится о необходимости разработки стратегий инновационного развития регионов. Реализация поставленной задачи требует создание инструментария для мониторинга инновационного развития субъектов РФ.

[2]The Global Innovation Index 2016: Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization [Электронный ресурс]. – 2016. – p. 20. – URL: https://www.globalinnovationindex.org/ (дата обращения: 14.10.2016)

[3]European Innovation Scoreboard 2016: European Union [Электронный ресурс]. – 2016. – p. 3. – URL: http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/17822 (дата обращения: 14.10.2016).

[4]The Global Competitiveness Report [Электронный ресурс]. – 2015-2016. – URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/ (дата обращения: 14.10.2016).

Таблица 2

Показатели индекса инновационности ЦСР «Северо-Запад»

№	Показатели
1. Подготовка человеческого капитала	
1.1	численность выпускников ВУЗов и аспирантуры
1.2	численность исследователей, имеющих ученую степень на 1000 человек населения
1.3	процент выпуска из учреждений пост-высшего образования с защитой степени
1.4	Доля населения с высшим образованием в экономически активном населении
2. Создание новых знаний	
2.1	внутренние затраты на исследования и разработки (в % от врп)
2.2	количество организаций, выполнявших исследования и разработки (в % от общего числа организаций)
2.3	численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на 1000 человек населения)
3. Передача и применение знаний	
3.1	количество выданных патентов
3.2	удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации
3.3	затраты на технологические инновации
4. Вывод инновационной продукции на рынок	
4.1	объем отгруженной инновационной продукции (в % от врп и абсолютный)
4.2	затраты на информационно-коммуникационные технологии
4.3	число использованных передовых технологий

Существующая сегодня в России методология составления рейтинга инновационных регионов по набору показателей соответствует международной системе оценки инновационного развития стран и регионов. Создание для регионов России стимулов к укреплению их позиций в рейтинге посредством повышения значений показателей инновационного развития будет способствовать улучшению значений данных показателей по стране в целом, что в итоге повлечет повышение позиции России в международных рейтингах инновационного развития. Как уже упоминалось, решение вышеуказанных задач также носит имиджевый характер, и будет способствовать привлечению зарубежных инвестиций в высокотехнологичные направления отечественной экономики.

Активная разработка методик оценки уровня инновационного развития регионов в России наблюдается с начала 2000-х годов. Можно сказать, что большинство методов основано на разработке интегрального индекса, включающего в себя набор различных показателей или блоков показателей. Интегральный индекс должен определяться аналогично методикам мировых рейтингов с учетом наличия соответствующих статистических данных по субъектам и регионам РФ.

В качестве примера можно рассмотреть методику составления рейтинга инновационных регионов ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), разработанную на основе методики Европейского рейтинга «European Innovation Scoreboard» (EIS). Критерии EIS были адаптированы под российскую среду и разделены на 3 основные группы:

1. среда для развития инноваций;
2. производство и использование инноваций;
3. правовая среда.

Более подробное описание этой методики, а также данные по показателям засекречены и не подлежат опубликованию.

Другой отечественной разработкой является индекс инновативности регионов, основанный на методике Независимого института социальной политики (НИС), включает в себя пять показателей:

1. доля занятых исследованиями и разработками, в общей численности занятых в экономике;
2. доля студентов вузов в общей численности населения региона;
3. число зарегистрированных патентов на 1000 человек, занятых в экономике;
4. затраты на технологические инновации в расчете на 1 человека;
5. уровень развития интернет технологий.

Чтобы на основе этих показателей построить индекс, необходимо привести данные к одному интервалу значений, для чего исследователями использовалась формула [9]:

$$\text{Индекс показателя} = \frac{X - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}. \qquad (1)$$

Главным недостатком индекса инновативности является небольшое количество показателей, что не позволяет в полной мере оценить инновационное развития регионов РФ.

Центр стратегических разработок «Северо-Запад» также представил рейтинг инновационности регионов[1]. В основе этого рейтинга также лежит методика Европейского рейтинга «European Innovation Scoreboard» (EIS). В рассматриваемом рейтинге содержатся 4 группы показателей, характеризующих как возможности для создания новых знаний, так и способности коммерциализации имеющихся новаций (табл. 2).

[1]Центр стратегических разработок «Северо-Запад» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.csr-nw.ru/ (дата обращения: 17.10.2016).

Сводный индекс инновационности рассчитывается как среднее арифметическое из значений подындексов по четырем блокам. Подындекс по каждому блоку является среднеарифметическим значением входящих в его состав показателей, которые в свою очередь подвергаются предварительному сглаживанию:

$$\text{Индекс показателя} = \frac{\sqrt{X} - \sqrt{X_{\min}}}{\sqrt{X_{\max}} - \sqrt{X_{\min}}}.$$

На основе вышеописанного индекса авторы ввели типологию регионов по уровню инновационности – шесть региональных групп (столицы, технологические лидеры, инновационные лидеры, процессинговые центры, регионы крайнего Севера и Юга и старопромышленные регионы).

В исследовании [12] утверждается, что определение процедуры оценки развития инновационного потенциала субъектов РФ способствует усилению инновационного развития регионов и страны в целом, и то, что различия в уровнях социально-экономического развития субъектов РФ ежегодно приводит к потерям 2–3 % ВВП. Выделены объективные и субъективные факторы инновационого потенциала регионов. Так, к объективным факторам существенных различий в развитии регионов относятся: географическое положение региона, природный и климатический аспект, неравномерность распределения природных ресурсов, наличие исторически сложившихся особенностей инфраструктуры экономического развития регионов. К субъективным факторам – профессионализм руководства региона, квалифицированное создание условий протекания экономических процессов и бюджетного распределения финансовых ресурсов. Отмечается, что взаимосвязь и взаимозависимость этих факторов существенно влияет на инновационное развитие исследуемого региона.

На основе проведённых исследований в работе сформирован рейтинг инновационного развития регионов РФ, состоящий из оценки следующих факторов: инновационной восприимчивости региона, отражающей уровень развития региональных технологий, и индикаторов инновационной деятельности региона (а именно, факторы инновационной восприимчивости и активности региона). Имеется возможность дополнения индикаторов инновационной восприимчивости региона показателем энергоемкости экономики регионов РФ.

Подводя итог, следует отметить, что подобные исследования, направленные на разработку инструментария по оценке уровня инновационного развития и оценке инновационного потенциала регионов РФ, не могут объединить и интегрировать весь накопившийся учеными-исследователями России опыт формирования инновационных показателей развития регионов нашего государства, но они отражают ключевые направления и подходы к решению поставленной проблемы.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Формирование и реализация стратегии развития макрорегионального комплекса наука-образование-инновации /А.Н. Асаул // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2012. – № 10. – С. 81–87.

2. Асаул А.Н. Активизация инновационной деятельности в строительстве как фактор развития территории // Российские регионы в фокусе перемен сборник докладов X Международной конференции. – 2016. – С. 834–851.

3. Бочкарёва О.Ю. Проблематика формирования национальной инновационной системы в России // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – Санкт-Петербург: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

4. Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. Т1, Т. 2. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2013.

5. Асаул А.Н. Реализация кластерной организации предпринимательства в Санкт-Петербурге и в России // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. Т. 2. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. – 432 с.

6. Асаул А.Н., Донгак Б.А. Приоритетные направления кластерной организации предпринимательской деятельности Республики Тыва // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11–2. – С. 377–382.

7. Асаул А.Н. Кластерная форма организации экономики как альтернатива отраслевой // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2012. – Т. 165. – С. 311–335.

8. Токунова Г.Ф. Методология управления развитием строительного комплекса на основе кластерного подхода. – СПб.: СПбГАСУ, 2012. – 184 с.

9. Манин А.В. Оптимизация модели инициирования инвестиционных проектов как фактор обеспечения сбалансированного развития инвестиционно-инновационной деятельности региона // Социально-гуманитарные знания. – 2013. – № 12. – С. 388–396.

10. Введение в инноватику: учебное пособие / А.Н. Асаул, В.В. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А.Фалтинский; под ред. заслуженного деятеля науки РФ А.Н. Асаула. – СПб: АНО ИПЭВ, – 2010. – 280 с.

11. Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости: Учебник / А.Н. Асаул, В.Н. Старинский, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский; под ред. Заслуженного деятеля науки РФ, д.э.н. проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2012 г. – 472 с.

12. Гусев А.Б. Формирование рейтингов инновационного развития регионов России и выработка рекомендаций по стимулированию инновационной активности субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / А.Б. Гусев, 2012. – URI: http://www.kapital-rus.ru/articles/article/2574.

ТВОРЧЕСКАЯ ИМИТАЦИЯ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Гриднев Е.В.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: Gridnev@trest-35.ru

На сегодня в мире наблюдаются следующие закономерности технологического развития: новая технология появляется не одна, а в связке с другими; каждый набор технологий состоит из ряда взаимодополняющих технологий; каждая базовая технология является ядром многих прикладных; прикладные технологии используются для модернизации существующих производств; направление исследовательских усилий на создание и внедрение энергосберегающих технологий; сворачивание энергоемких и быстрое развитие высокотехнологичных отраслей; повышение значения постоянного обновления производства; снижение роли экономии на изменении масштабов производства и возрастание роли способности компаний к разработке, внедрению и быстрому обновлению товаров и т. п. В рамках трансфера технологий, как и в целом в международном экономическом сотрудничестве активно развиваются процессы глобализации и, одновременно, регионализации [1, 2, 3]. Мировой опыт показывает, что наиболее распространенными коммерческими формами трансфера технологий являются патентно-лицензионная торговля правами на ИС; формирование заинтересованными партнерами совместных коллективов (организаций) НИИ, сопровождающиеся получением нового оборудования и технологий; сдача в аренду (лизинг) техники, воплощающей в себе новую технологию; экспортно-импортные операции по оборудованию, товарам и услугам, воплощающим в себе технологии их изготовления. При этом почти 80 % всех мировых операций по коммерческой передаче технологий приходится на продажу лицензий на изобретения и «ноу-хау» 2, т.е. частичной переуступки прав. [4]. Таким образом, возникает тесная связь между компаниями-инноваторами и компаниями-имитаторами. Компания, которая впервые использовала новшество является инноватором, а новшество – инновацией [5]. Следующие, кто используют новшество, принимают

позицию имитаторов. Их появление неизбежно и в некоторых случаях компании-имитаторы могут достигать большего экономического эффекта от инноваций, чем новаторы. [6]

и не несут крупных затрат в области НИОКР. Однако большинство инноваций защищены авторскими правами на основании действующего законодательства, и для их использования придуманы такие рыночные

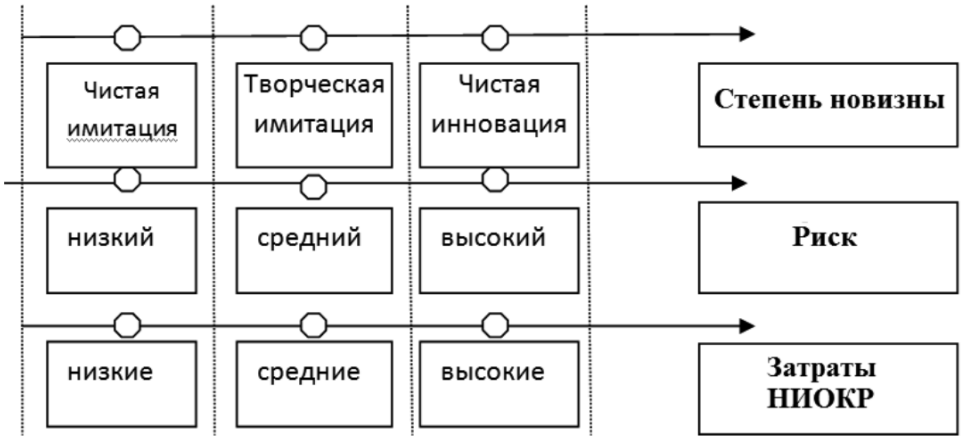


Рис.1. Соотношение «степень новизны-риск-затраты» при разработке продукта [7]

На рис. 1. Представлена зависимость размера затрат на НИОКР и степени риска от степени новизны инновации. Чем выше степень новизны инновации, тем большие затраты понесет компания инноватор на НИОКР, а также она будет иметь более высокие риски. Компании, придерживающиеся стратегии творческой имитации инноваций используют уже существующие идеи инновационных продуктов [8]. Однако проводят ряд мероприятий, которые делают этот продукт уникальным в той или иной степени. Творческие имитаторы инноваций подвержены меньшему риску, несут меньше затрат на НИОКР чем компании новаторы, и в тоже время способны достичь большего коммерческого эффекта. Компании – чистые имитаторы, практически не подвержены рискам инструменты как: лицензии, франчайзинг, опционы, лизинг и аукционы.

Компании, имитаторы инноваций в строительстве. Последнее десятилетие активно развиваются технологии строительства модульных домов (см. например [9, с. 179–180]). Они подразумевают сборку здания из блоков заводского изготовления, в том числе напечатанных на 3D принтере, как это делает отечественная компания ЗАО «Спецавиа» [9, стр. 200–205] . Идея одна, а вариантов строительства множество [10].

В 2014 году московское архитектурное бюро BIO architects представило свой вариант быстровозводимых модульных домов – «ДубльДом». Дом – готовое решение строительства загородного дома.

Рис. 2. «ДубльДом»

Дом полностью собирается на собственном производстве по уже готовым разработанным проектам. Они включают в себя десять различных видов планировок с разводкой всех инженерных сетей, подборкой материалов и мебели. Дом собирается по каркасной технологии. В качестве каркаса используется сухая строганная доска сечением 45х145мм. Внутри – слой пароизоляции и внутренняя отделка имитацией бруса. Снаружи – ветро-гидро защита, вентилируемый зазор и внешняя обшивка. Для остекления используются качественные двухкамерные стеклопакеты Вологодского партнера. Отопление дома осуществляется посредством электрических конвекторов, также предусмотрено отверстие для установки дымохода, к которому можно подключить небольшую печь-камин. Благодаря примененным технологиям и материалам, «ДубльДом» является пригодным для круглогодичного проживания, а для условий с более суровым климатом возможно дополнительно утепление. Срок производства составляет 4–20 недель, затем осуществляется доставка и монтаж в течение 2–3 дней.

Приведённый пример несет в себе смысл творческой имитации инноваций, так как за основу взята идея строительства модульных домов, которая активно применяется в США, Канаде и европейских странах. Однако, архитектурным бюро BIO architects разработаны собственные проекты, подобраны материалы, оборудование для производства и монтажа здания, отвечающие всем требованиям, необходимых для комфортного проживания при любых климатических условиях.

Архитектурное бюро BIO architects предлагает франшизу на производство и продажу «ДубльДомов».

Покупка франшизы предоставляет возможность частным компаниям:

• стать первым производителем модульных домов в своем регионе;

• использовать торговый знак «ДубльДома» и все рекламные материалы;

• получить список рекомендованных производителей и поставщиков комплектующих для производства;

• официальное размещение компании на официальном сайте «ДубльДома».

Условия франчайзинга:

• паушальный взнос – 450.000 рублей;

• роялти – 5 %.

• Франшиза включает в себя:

• передачу всей рабочей документации;

• обучение персонала;

• консультации по оборудованию цеха;

• своевременное предоставление информации о новинках, изменении ассортимента, рекламных акциях и.т.п.

Однако франчайзи необходимо соблюдение всех норм качества и технологий, возможность инвестировать в производство и первый выставочный дом. Для осуществления производства модульных домов необходимо наличие:

• отапливаемой площади от 1000м^2;

• полный набор оборудования и инструментов;

• помещение для складирования материалов, комплектующих и готовой продукции;

• персонал с опытом работы с деревянными конструкциями и инженерными сетями.

Особые условия сотрудничества:

• партнёр самостоятельно производит закупки материалов и комплектующих для строительства;

• стоимость продукта определяется компанией «ДубльДом» и не может быть изменена без ее согласия;

• партнёр самостоятельно и за свой счёт приобретает всё необходимое оборудование для производства «ДубльДомов»;

• партнёр самостоятельно производит и осуществляет монтаж «ДубльДомов».

Описанное предложение можно расценить как чистую имитацию инноваций. Компания-партнер имеет минимальные издержки на НИОКР, имеет относительно не большие риски при инвестировании средств в производство.

Ещё одним интересным примером имитации инноваций в строительстве, приведём разработку компании «Нанософт» программы NanoCad в сфере САПР. Причина разработки связана с активным в последние годы импортозамещением. Суть имитации заключается в том, что используется привычный интерфейс и функционал AutoCAD, работа в формате DWG, созданным американской компанией Autodesk.

Широкоизвестный на отечественном рынке программный продукт Autodesk Revit включает в себя целую серию различных программ, специально «заточенных» под специалистов конкретной отрасли. Revit Architecture, Revit Structure, Revit MEP – соответственно, для архитекторов, инженеров-конструкторов и смежников. Также для конструкторов для более детальной проработки существует дополнительное программное обеспечение Autodesk Structural Detailing. Компания Autodesk основана в 1982 году. В последние годы компания хорошо поработала над интерфейсом своих программных продуктов, что позволило упростить работу пользователя и сократить сроки обучения, программы интуитивно понятны. Продукция компании имеет большое распространение, и созданные модели, могут поддерживаться другими программными продуктами. Среди прочего существует большой спектр приложений, упрощающих работу проектировщика. Одной из сильных сторон Autodesk Revit является проектирование монолитных конструкций: процесс прост и максимально автоматизирован [11, с. 267].

Начиная с 1998 Autodesk борется со своими конкурентами (Open Design Alliance, Solid works и др.) за право использования формата DWG. Однако полтора десятилетия судебных разбирательств и более ста судебных исков не смогли присвоить формату DWG статус товарного знака Autodesk. Так, 26 мая 2012 года, патентное ведомство США приняло окончательное решение об отказе регистрации DWG™ и ряда производных наименований как товарные знаки компании Autodesk. «DWG» – признано общеупотребительным термином и может использоваться кем угодно. Использование несуществующего товарного знака DWG™ может вводить потребителя в заблуждение и может считаться нарушением закона[1].

Из вышеизложенного следует, что программа NanoCad может использоваться для создания, изменения и чтения файлов в DWG формате. Однако для этого необходимо наличие огромного количества исходных кодов специальных программных библиотек. Для решения этой проблемы было создано объединение Open Design Alliance, которое позволило произвести единую базу программных библиотек между ее участниками. Право пользования такими библиотеками предоставляется на основе одного из видов участия в ODA:

1. Основное участие. Неограниченный доступ ко всем исходным кодам программных библиотек и разрешение на их внедрение в свои коммерческие продукты. А также предоставляется расширенная техническая поддержка. Стоимость такого участия равна 25000$ за первый год, в случае продолжения сотрудничества в качестве основного участника (Founding Member) стоимость будет снижена до 12000$.

[1]Решение патентного ведомства США от 26.05.2012 – URL: http://tsdr.uspto.gov/documentviewer?caseId=sn78852798&docId=OOA20120526085505#docIndex=0&page=1.

2. Поддерживающие участие. Разрешается внедрение программных библиотек в свои коммерческие продукты, предоставляется техническая поддержка ODA и не предоставляется доступ к исходным кодам программных библиотек. Стоимость участия первый год – 5000$, последующий – 3000$.

3. Коммерческое участие. Разрешение использования программных библиотек в собственных программах для внутреннего использования, с ограничением прав на их распространение. Лимит передачи программных продуктов сторонним организациям, в которых используются библиотеки ODA, не должен превышать 100 шт, а стоимость такого участия составляет 3000$ и 2000$ первый и последующий год соответственно.

4. Ассоциированное участие. Использование программных библиотек исключительно для внутреннего использования, без права распространения. Стоимость до 250$[1].

Компания NanoSoft использует основное участие, что позволяет ей разрабатывать и продавать продукты, созданные с помощью программных библиотек ODA.

Вместе с тем создается широкий спектр вертикальных специализированных программ предназначенных для решения проектных задач в разных областях, будь то строительство, машиностроение, электрика и.т.д. ориентированных на российский рынок.

Основные преимущества NanoCad: невысокая цена, привычный интерфейс, прямая поддержка DWG, российская разработка, открытый API (возможность разработки собственных приложений на различных языках программирования)[2].

При разработке программы NanoCad, ООО «Нанософт» имела не высокую степень риска, так как программы в сфере САПР пользуются высоким спросом, и ее аналоги (AutoCad) имеют большую стоимость. К тому же программа NanoCad ориентирована на российский рынок и учитывает его особенности и требования от компаний, нуждающихся в подобном программном обеспечении, при сравнительно не больших затратах на НИОКР. Безусловно, компанию «НаноСофт» можно считать творческим имитатором инноваций.

Список литературы

1. Гриднев Е.В. Компании, имитаторы инноваций // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. Санкт-Петербург: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

2. Глобализация и регионализация мира. А.Н. Асаул, М.А. Джаман, Н.И. Пасяда, П.В. Шуканов. – СПб.: СПбГАСУ, 2010. – 146 с.

3. Этногеографические факторы глобализации и регионализации мира / А.Н. Асаул, М.А. Джаман, Е.И. Рыбнов, П.В. Шуканов; под ред. д-ра экон. наук, профессора А.Н.Асаула. –СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. – 304с.

4. Инновационно-инновативное развитие России / А.Н. Асаул, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов. – СПб.: СПб ГАСУ, 2008. – 188 с.

5. Введение в инноватику: учебное пособие / А.Н. Асаул, В.В. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А.Фалтинский; под ред. заслуженного деятеля науки РФ А.Н. Асаула. – СПб: АНО ИПЭВ, – 2010, – 280 с.

6. О книге Одеда Шенкара «Имитаторы» [Электронный ресурс]. – URL: http://prochtenie.ru/passage/25451 (дата обращения 20.10.2015).

7. Стратегия имитации – важный инструмент в арсенале менеджера. А.А. Козиков менеджер по работе с ключевыми клиентами GlaxoSmithKline,

8. Финансовый университет при Правительстве РФ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rusnor.org/pubs/articles/8610.htm (дата обращения 16.10.2015).

9. Асаул А.Н., Казаков Ю.Н., Ипанов В.И. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 274 с.

10. Современные проблемы инноватики: учебное издание /; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2016. – 208 с.

11. Зыков А.А., Серов В.М., Асаул А.Н. Инновационное развитие строительства / Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Вольное Экономическое Общество России ВРО МАИЭС Союз строителей Владимирской области. – Владимир, 2008.

[1]Участие в Open Design Alliance [Электронный ресурс]. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Open_Design_Alliance.

[2]САПР журнал [Электронный ресурс]. – URL: http://sapr-journal.ru/stati/zavtra-bez-autocad-importozameshhenie-v-sapr (дата обращения 16.10.2015).

12. Якушев Н.М. Геоинформационное обеспечение строительства и программные продукты на его основе // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. Т. 2. СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. – 432 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ BIM В РАМКАХ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ЦИКЛА

Джуракулов А.Р., Раменская Ю.С.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: dzhurakulov178@ya.ru, ramenskya@yandex.ru

Одной из наиболее важных и фундаментальных инноваций, которую начинают внедрять в современное проектирование и строительство, является технология информационного моделирования зданий BIM (Building Information Modeling). Принимая во внимание Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 29.12.2014 №926 о / и т.д. «Об утверждении поэтапного внедрения BIM в области промышленного и гражданского строительства»[3], а также весьма возрастающий интерес общества к теме BIM, вопрос внедрения программных комплексов проектирования весьма актуален в настоящее время. Инновационные системы BIM объединяют в одной программе весь процесс от проектирования до строительства объекта недвижимости [1, 2, 3] (рис. 1).

Такое решение широко распространено в зарубежных проектных компаниях пока в России мы можем наблюдать только реализацию первых пилотных проектов (рис. 2).

Самые инновационные российские компании активно продвигают инновационные технологии и уже ощутили преимущества от использования новшеств [4, 5, 6, 7]. Большинство из тех, кто еще не перешел на BIM, выявили необратимость изменений, которые происходят в архитектурно-строительной деятельности, и сегодня выбирают наилучший метод реализации проектов основанных на технологиях информационного моделирования зданий. Уже распространена такая практика, что во время процесса архитектурно-строительного проектирования создается и формируется компьютерная модель нового здания, которая несет в себе всю необходимую информацию о будущем объекте. В 3D-формате визуализируют любые системы и элементы здания, рассчитывают всевозможные варианты их компоновки, приводят их в соответствие с действующими стандартами и нормами и производят анализ эксплуатационных свойств зданий, построенных в будущем, тем самым упрощая выбор оптимального решения, все эти действия совершают благодаря системе автоматизированного проектирования по технологии BIM.

Россия впервые фактически не отстает от мирового сообщества в использовании этой технологии. Существует мнение, что с 2017 года некоторые объекты государственного заказа будут строиться именно с применением BIM, а обязательное требование по полному использованию во всех работах этой технологии может войти в силу с 2019 года. Поэтому, именно сейчас, на площадке Правительства вызывает большие споры и рассуждения разработанная Минстроем России дорожная карта по поэтапному внедрению технологий информационного моделирования[4].

[3]Приказ – 926/пр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minstroyrf.ru/upload/iblock/383/prikaz-926pr.pdf. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2017)..

[4]Применение BIM-технологий на строительство по госзаказу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://omorrss.ru/press_center/legislation_news/primenenie-bim-tehnologij-na-stroitelstvo-pogoszakazu-mozhet-stat-obyazatelnym-v-2019-godu. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2017).

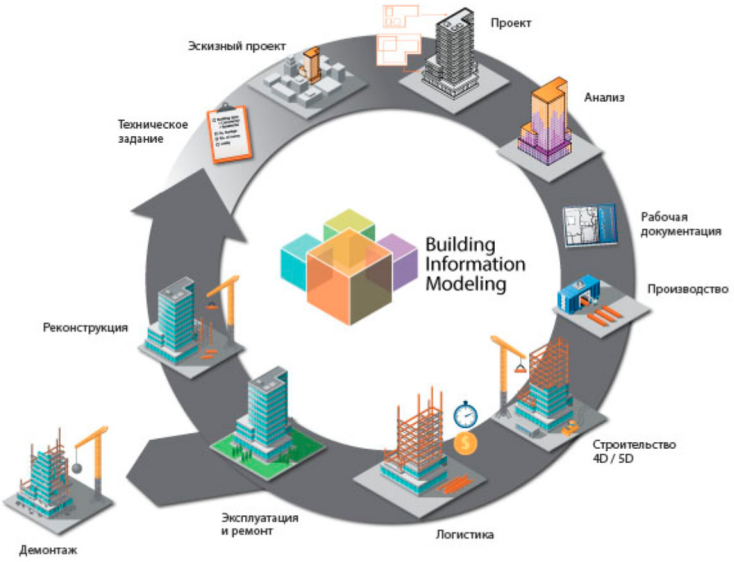


Рис. 1. Building Information Modeling [10]

Рис. 2. Распространение BIM–технологии в различных государствах:
а – страны, где BIM–технологии поддерживаются на государственном уровне; б – страны, где BIM–технологии внедряются по коммерческой инициативе; в – страны, внедряющие BIM–технологии с 2014 года

«Технология BIM (Информационное Моделирование Зданий) предполагает построение одной или нескольких точных виртуальных моделей здания в цифровом виде. Использование моделей облегчает процесс проектирования на всех его этапах, обеспечивая более тщательные анализ и контроль. Будучи завершёнными, эти компьютерные модели содержат точную геометрию конструкции и все необходимые данные для закупки материалов, изготовления конструкций и производства строительных работ». Это ёмкое определение Информационного Моделирования Зданий (BIM), взятое из книги Handbook of BIM (Истман, Тайхольц, Сакс и Листон, 2011 г.), достаточно точно отображает сущность данной технологии, охватывающей все аспекты строительства[5].

Классификация инноваций, которая определенно разграничивает их на виды, зафиксированна в международном согласительном документе «Руководство Осло»[6], в котором указываются разграничения нововведений на четыре типа: процессные, продуктовые, организационные, маркетинговые. Комбинация процессных и продуктовых новаций, нередко имеющих связь между собой в цикле внедрения, именуется как «технологические». Видимое разнообразие методов менеджмента и показателей оценивания эффектов для всевозможных видов новаций является основным достоинством «Руководство Осло».

В ходе проведения изучения значимости инноваций на различных этапах ИСЦ при поддержке РГНФ

[5]BIM Handbook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.amazon.com/BIM-Handbook-Information-Designers-Contractors/dp/0470541377

[6]Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Организация Экономического Сотрудничества и Развития Статистическое Бюро Европейских Сообществ, Перевод на русский язык, издание второе исправленное. – М.,2010.

в рамках научного проекта «Исследование инвестиционно-строительного комплекса: теоретические, методологические и практические аспекты» №13–02–0065 (2013–2014 гг.) (руководитель докт. экон. наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ А.Н. Асаул) выявлены семь важнейших инноваций в рамках ИСЦ (табл. 1) [8, 9, 10, 11].

Таблица 1

Идентификация ключевых инноваций в рамках ИСЦ

Этапы	Технологические		Mar.	Org.
	Prod.	Proc.		
Этап A. Прединвестиционный		Proc. A		
Этап B. Проектно-изыскательский	Tech. B		Org. B	
Этап C. Строительный	Prod. C	Proc. C		Org. C
Этап D. Эксплуатационный			Mar. D	

Важность инноваций по видам и этапам инвестиционно-строительного цикла по результатам экспертизы определяет конкретную последовательность значимости внедрения новшеств: в строительном, проектно-изыскательном, эксплуатационном и прединвестиционным этапах ИСЦ [12, 13, 14, 15] (рис. 4).

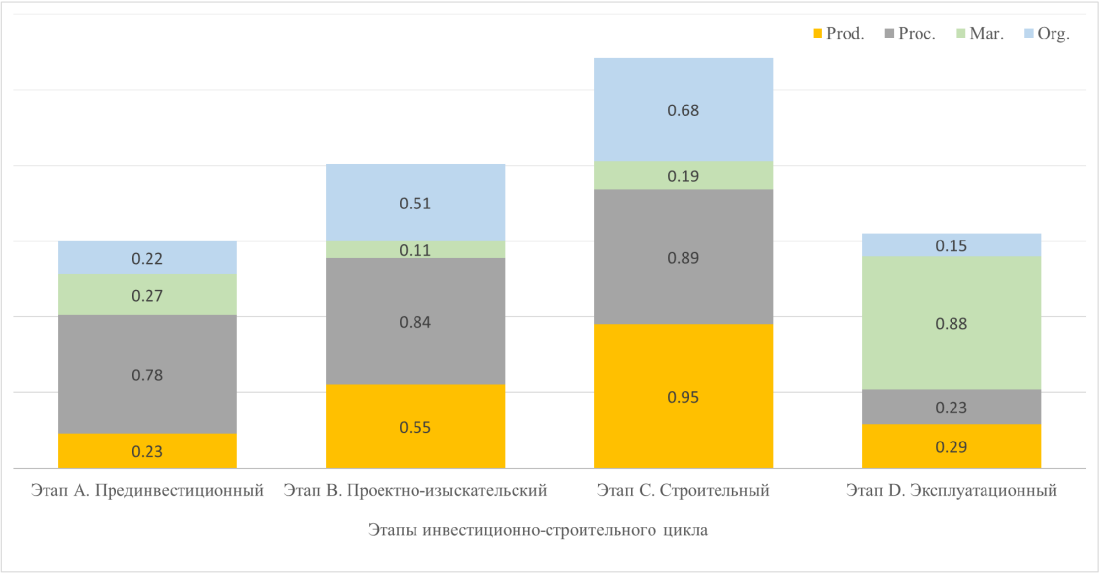


Рис. 4. Значимость (вес) инноваций по видам и этапам инвестиционно-строительного цикла (Обозначение в соответствии с согласительным документом «Руководство Осло»)

Ключевые инновации на всех этапах инвестиционно-строительного цикла осуществимы с применением технологии BIM.

Процессные инновации BIM на прединвестиционном этапе (Proc. A). В наши дни ситуация принуждает заказчиков пересмотреть отношение к процессу разработки и реализации проекта. При помощи инновационных BIM-технологий возможно улучшение организации комплексной модели территорий и визуализации процессов проектирования и планирования.

Программный продукт Autodesk Navisworks предлагает решения, предназначенные для управления проектами, объединения и публикации моделей всех возможных сооружений. Благодаря использованию инструментов и процессов информационного моделирования собственник будущего объекта недвижимости получает существенные преимущества:

• снижение финансовых рисков проекта на основе действительных данных для оценки его стоимости на ранних этапах проекта;

• оценка различных характеристик объекта на стадии концепции – функциональный анализ, анализ объемно-планировочных решений;

• возможность разобрать и изучить различные сценарии альтернативных вариантов проекта, оценить энергоэффективность и потребление в будущем различных видов ресурсов на стадии эксплуатации.

Технологические инновации BIM на проектно-изыскательском этапе (Tech. B). Архитекторы и инженеры-проектировщики различных специальностей первыми среди всех заинтересованных участников инвестиционно-строительного процесса приступили от традиционных процессов разработки проектов к эпохальному переходу на информационное моделирование. Положительные аспекты использования BIM при проектировании различных сооружений:

создание и разработка информационной модели объекта, объединяющей архитектурно-планировоч-

ные, конструктивные и инженерные решения с отображением всех технико-экономических показателей;

• выявление нестыковок, наслоений и прочих коллизий инженерных систем и коммуникаций на этапе проектирования, а не при возведении здания или после заселения жильцов;

• наглядный расчет металло-, железобетонных конструкций и инженерных систем с использованием баз типовых узлов и постоянно обновляемых решений;

• автоматизированная выгрузка в электронном виде проектной документации, результатов инженерных и прочих изысканий, отчётных документов по запросам контролирующих органов.

В ходе исследования эффективности применения BIM-технологий в инвестиционно-строительных проектах российских компаний, проведенному НИУ МГСУ совместно с ООО «КОНКУРАТОР», были получены результаты:

• длительность этапа проектирования сокращается до 30 %;

• продолжительность процесса формирования рабочей документации уменьшается до 3-х раз;

• сокращение сроков подсчета объемов строительных работ и последующей корректировки сметных расчетов в 2–3 раза[1].

Организационные инновации BIM на проектно-изыскательском этапе (Org. B). Суть организационных инноваций изложена в работах [16, 17, 18, 19]. Буква «I» в аббревиатуре BIM, которая является первой буквой слова Information (информация), передает существенный смысл, отражающий суть модели зданий как совместно используемый ресурс информации об объекте, базовой функцией которого является обеспечение возможности коллективной работы над проектом всех заинтересованных лиц[2]. Эффективное взаимодействие проектировщиков разных специальностей позволяет снизить административные расходы, связанных с выполнением рутинных функций инженеров (подлежащих автоматизации), процессами обмена информацией, организацией и проведением совещаний и др., до 40 %[3].

Продуктовые инновации BIM на строительном этапе (Prod. C). Современные станки с числовым программным управлением мгновенно перестраиваются, эффективно выпуская железобетонные, арматурные и другие изделия в том числе единичной серией. Управлять этими станками можно непосредственно с компьютера проектировщика. Прямо от системы автоматизированного проектирования Allplan принимаются данные для выпуска набора уникальных по своему виду изделий по проекту. Благодаря этому достигается как рентабельность, так и индивидуальность. Своеобразную архитектурную модель можно представить в разделенном виде, состоящем из отдельных нестандартных изделий, либо в собранном из доборных изделий. При этом каждое произведенное изделие гарантированно может быть изготовлено на конкретном заводе.

Allplan выпускает чертежи изделий и монтажные планы по ГОСТ с рекордной скоростью – до 1 тыс. м² бетонной поверхности нестандартных изделий в смену[4]. Все подсчеты спецификаций автоматизированы. Allplan передает данные ЧПУ на все основные станки современных производств ЖБК:

• лазер и плоттер для разметки;

• роботы опалубочный и арматурный;

• раздельные шнеки бетоноукладчик;

• резчик пустотной плиты;

• сварка индивидуальных арматурных сеток;

• роботы укладки фасадных камней и плиток, утеплителя и установки поперечных связей сэндвич-панелей;

• модификаторы контуров бортоснастки.

Отдельные модули обеспечат рабочий процесс логистикой и передадут данные для расчета себестоимости на учетную систему завода.

Такие компании как Мортон, СУ-155 являются передовиками крупнопанельного домостроения, внедряющими инновационные автоматизированные производственные линии с ЧПУ, задание которым формируется на основе BIM-моделей[5]. Благодаря CAD/CAM интеграции возможно легко реформировать строительное производство и практически переходить к индустриальному домостроению «под заказ». Таким образом, реализуется многообразие форм и содержания объектов жилищного строительства, ранее попадавших в разряд типовых объектов крупнопанельного домостроения. Данного рода подход применяется также к строительству социальных и других объектов, финансируемых из госбюджета.

Процессные инновации BIM на строительном этапе (Proc. C). Оптимизация организации стройплощадки и процесса строительства была достигнута в специально разработанной для этого информационной модели при создании сложнейшего по форме и внутреннему оснащению нового корпуса Музея искусств в американском городе Денвере для организации взаимодействия субподрядчиков при проектировании и возведении каркаса здания (металл и железобетон) и разработке и монтаже сантехнических и электрических систем.

По данным генерального подрядчика, только чисто организационное применение BIM (модель была создана для отработки взаимодействия субподрядчиков и оптимизации графика работ) сократило срок строительства на 14 месяцев и привело к экономии примерно 400 тысяч долларов при сметной стоимости объекта в 70 миллионов долларов[6].

Организационные инновации BIM на строительном этапе (Org. C). На этапе строительства с помощью виртуальной модели контролируются сроки выполнения работ, кроме того, специалисты по охране труда используют цифровую модель для сбора информации и оценки уровня безопасности строительных площадок.

Возможности информационного моделирования при менеджменте и организации контроля строительных работ позволяют:

• снизить риск долгостроя и разбирательств с дольщиками благодаря постоянному мониторингу текущего состояния строящегося объекта;

[1]Оценка применения BIM-технологий в строительстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nopriz.ru/upload/iblock/2cc/4.7_bim_rf_otchot.pdf. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2017).

[2]Что такое BIM? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.tekla.com/ru/%D0%BE-%D0%BD%D0%B0%D1%81/%D1%87%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B5-bim. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2017).

[3]Оценка применения BIM-технологий в строительстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nopriz.ru/upload/iblock/2cc/4.7_bim_rf_otchot.pdf. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2017).

[4]Заводам ЖБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.allbau software.com/index.php/resheniya/zavodam-zhbk.html. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2017).

[5]IV Межотраслевой форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://agpmeridian.ru/image_content/collection-reports-2015.pdf. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2017).

[6]Информационное моделирование зданий — современное понимание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cadmaster.ru/magazin/articles/cm_54_info_model_build.html. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2017).

• мгновенно выгружать полный пакет документов о ходе строительства, визуализировать реальную ситуацию на объекте для сравнения с планом;

• создать полную прозрачность всех работ для генерального подрядчика, управляющей компании, контролирующих и регулирующих органов.

Маркетинговые инновации BIM на эксплуатационном этапе (Mar. D). Полная прозрачность всех работ, проведение виртуального тура по объекту с использованием 3D-визуализации для будущих жильцов – несомненно передовые методы продвижения и продажи строительного продукта. Внешняя визуализация объектов из модели может быть использована для сайта, буклета, рекламы в СМИ. Внутренняя визуализация помещений и квартир в презентациях проектов является одним из преимуществ предпродажных работ.

Для зарубежной и отечественной практики равнозначно характерна инновационная активность в инвестиционно-строительной сфере, определяющая актуальным внедрение инноваций в инвестиционно-строительный цикл и применение методов оценки инновационного потенциала инвестиционно-строительного проекта.

Список литературы

1. Щербина Г.Ф. Инновационные комплексы BIM на этапе проектно-изыскательских работ // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

2. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счёт оптимизации информационного пространства. Научное и учебно-методическое справочное пособие / Под ред. А.Н. Асаула. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 253 с.

3. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Организационно-экономическая модель сетевой информационной системы регионального инвестиционно-строительного комплекса // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 3. – С. 43.

4. Мамедов Ш.М.О. Исследование потенциала конкурентоспособности российских предприятий строительного комплекса // Вестник гражданских инженеров. – 2010. – № 3. – С. 146–150.

5. Мамедов Ш.М.О. Влияние модернизации материально-технической базы на конкурентоспособность строительной организации // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: Материалы XV Международной научной конференции. 2013. – С. 169–184.

6. Гурьев А.Ю., Каратеев Л.П., Мамедов Ш.М., Лабудин Б.В. Металлодеревянные фермы. – СПб.: Своё издательство, 2015. – 206 с.

7. Мамедов Ш.М. Роль инновационной культуры в повышении заинтересованности общества в инновационной деятельности // Вестник гражданских инженеров. – 2016. – № 4 (57). – С. 217–224.

8. Современные проблемы инноватики: учебное издание / А.Н. Асаул, Д.А. Заварин, С.Н. Иванов, Е.И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2016. – 208 с.

9. Асаул А.Н., Заварин Д.А., Иванов С.Н. Основные направления формирования экономических эффектов от внедрения инноваций в инвестиционно-строительный цикл // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – № 3 (50). – С. 254–261.

10. Асаул А.Н. Деятельность научной школы – как условие реализации мобильности отечественной экономики строительства // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере. Материалы XV Международной научной конференции, 2013. – С. 9–14.

11. Асаул А.Н., Иванов А.С. Сущность девелопмента как институциональной единицы // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. – С. 407.

12. Асаул А.Н. Практическая направленность инновационной деятельности в строительстве // Научные труды Вольного экономического общества России, 2015. Т. 192.

13. Асаул А.Н., Горбунов А.А., Заварин Д.А. Особенности инвестиционного планирования инновационных инвестиционно-строительных проектов (Часть 1) // Экономика строительства. – 2015. – № 5. – С. 30–39.

14. Асаул А.Н., Заварин Д.А. Основные направления инновационного совершенствования процессов и механизмов инвестиционно-строительного цикла // Вестник Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. – 2014. – № 2. – С. 15–16.

15. Асаул А.Н., Горбунов А.А., Заварин Д.А. Особенности инвестиционного планирования инновационных инвестиционно-строительных проектов (Часть 2) // Экономика строительства. – 2016. – № 1 (37). – С. 32–43.

16. Мещеряков И.Г., Асаул М.А. Методические приёмы по использованию организационных инноваций различных типологических групп // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 3 (44). – С. 213–220.

17. Асаул М.А., Мещеряков И.Г. Инновационная экономика и организационные нововведения // Транспортное дело России. – 2014. – № 2. – С. 107–109.

18. Асаул М.А., Мещеряков И.Г. Мотивы и стимулы к развитию организационных нововведений в инновационно-ориентированных компаниях // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9–1. – С. 134–138.

19. Асаул А.Н., Мещеряков И.Г. Управление организационными инновациями в компаниях различного профиля // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, – 2014. – Т. 1. – С. 30.

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Ермолаева К.С.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: ermolaeva257@mail.ru

За последние двадцать лет кардинально изменилось восприятие новых технологий – стала формироваться инновационная инфраструктура [1]. Государство создало особую инновационную систему, включающую в себя методологию, организацию проектов, повышение инновационной деятельности внутри страны и перестройку системы образования. Основными целями государства становится создание экономических, правовых и организационных условий для успешного функционирования инновационных процессов, которые обеспечат рост и конкурентоспособность экономики на международном уровне [2].

Фундаментом успешного развития инновационной экономики выступают инновационные процессы, которые обеспечивают высокий уровень конкурентоспособности [3]. Инновационная деятельность является основой надежного экономического развития [4]. Развитие инновационной деятельности во второй половине 20-го века привело к тому, что в 1980-е в ряде западных стран были основаны национальные инновационные системы (НИС).

НИС представляет собой основу инновационной экономики и предполагает сотрудничество правовых, финансовых, исследовательских, проектных, образовательных, социальных институтов и предприятий в процессе производства, распространения и использования конкурентоспособных знаний и технологий [5].

Становление инновационной деятельности в России совпало с переходом на постиндустриальную формацию в развитии. Поэтому можно выявить существенные различия между НИС административной экономики и НИС рыночной экономики.

В административной экономике взаимосвязь между элементами инновационной деятельности имела внешний характер относительно основного круга участников воспроизводственного процесса и была не ориентирована на экономическую рациональность. В условиях рыночной экономики инновационная деятельность, прежде всего, направлена на достижение экономического эффекта. Стоит отметить, что инновационные процессы связаны с провалами рынка (неспособностью рынка обеспечить эффективное распределение ограниченных ресурсов). Это говорит о необходимости применения как рыночных, так и нерыночных способов воздействия.

Все вышеперечисленные особенности современной инновационной деятельности привели к формированию сложной системы, в которую входят: государственные, общественные и корпоративные институты. Эти институты обслуживают и регулируют весь инновационные процесс с целью эффективного использования всех возможностей. Этот комплекс институтов и организаций, который обеспечивает успешную коммерциализацию инноваций, образует в развитых рыночных экономиках НИС [6].

Падение плановой системы ведения народного хозяйства привело к сбою работы НИС административной экономики, деградации всех ее элементов (1990-е гг.). Экономика России столкнулась с целым рядом проблем и противоречий. Экономическая политика, проводимая государством, никакими способами не поддерживала инновационную деятельность. Остатки советской НИС просто продолжали разрушаться. Для формирования эффективной НИС необходимы серьезные изменения как в самой системе, так и в рычагах управления ею.

На данный момент нет однозначной оценки уровня развития НИС в России. Не отрицается, что уровень инновационного потенциала в России очень высок, но он не реализуется в силу некоторых ограничений [7]:

– наблюдается тенденция уклона экономики страны в сторону добывающей промышленности, в первую очередь нефтегазовой;

– отсутствие высокотехнологических отраслей промышленности, с помощью которых можно наладить массовое производство инноваций;

– насчитывается малое число инновационных компаний, которые действуют незначительно, а стимулы для формирования новых инновационных организаций практически отсутствуют;

– более 90% машинно-технической продукции, которые выпускают предприятия, является устаревшей. Такая продукция не в силах конкурировать как на внешнем, так и на внутреннем рынке;

– удельный вес инновационных организаций составляет 10%, а доля затрат на технологические инновации составляет 4%.

Несмотря на проблемы и противоречия современной НИС, также существуют положительные аспекты, которые в силах частично решить вышеизложенные проблемы [8]:

– рост уровня инновационной активности;

– наличие потенциала освоения внутреннего рынка;

– довольно высокий уровень образования населения России;

– возможности развития инновационной активности темпами, которые опережают общий уровень инвестиционной активности в промышленности.

На данный момент сложился целый ряд элементов, которые препятствуют успешному формированию НИС:

– властный элемент НИС который определяет политику и координирующие организации, министерства и ведомства, финансирование и регулирование;

– научно-исследовательский сектор, большую часть которого составляют организации, которые малозаинтересованы в инновационном развитии страны;

– малая часть финансирования иностранными фирмами-партнерами в области инновационной деятельности (6 – 12%).

Для обеспечения необходимых условий для перехода на инновационный путь развития в первую очередь требуется изменение властного элемента. Следует создать эффективный механизм управления инновациями, который будет стимулировать и поддерживать инновационную деятельность внутри страны. Такой механизм управления требует совместных усилий министерств федерального и регионального уровня и жесткой концентрации ограниченных ресурсов, которые направлены на поддержание инновационного процесса [9, 10].

Как показывает мировой опыт, инновационное развитие экономики происходит за счет небольших высокотехнологичных фирм. Малый бизнес является фундаментом для развития и функционирования инновационных процессов. Но в России существую реалии, которые неблагоприятны для функционирования инновационного процесса, например, бюджетная и фискальная политика, которая ограничивает ресурсы малому бизнесу, препятствует государственной поддержке венчурных проектов.

В России основная часть исследований проводится в государственном сектора, в то время как результаты данных исследований должны применяться в частном секторе. Развитые страны решили эту проблему просто – модель частно-государственного партнерства (ЧГП). В нашей стране эта модель также функционирует [11].

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что НИС в России недостаточно эффективна в следующих направлениях:

– государственное регулирование;

– неразвитость венчурного предпринимательства;

– высокие административные барьеры;

– слабая взаимосвязь науки и промышленного сектора;

– неразвитая материально-техническая база;

– ограничения целевых показателей социально-экономического развития.

Опыт запада показывает, что при переходе на инновационную ступень развития, нужно учитывать следующие аспекты [12]:

1. Ценовые пропорции, которые определяют технологические пропорции. Дешевые ресурсы повышают рентабельность продукции и вытесняют дороги ресурсы. Например, на Западе высокую оплату труда замещают дешевыми ресурсами: капитал, технологии, знания, умения. В России же труд является дешевым ресурсом.

2. Приватизация. В момент всеобщей приватизации в России отсутствовал рынок капитала. По этой причине основные фонды приватизировались по неадекватным ценам, которые отличались от рыночных и мировых цен.

3. Процентная ставка. Высокая процентная ставка стимулирует одноразовые отношения. Инновационная деятельность определяется как долгосрочные отношения. В этом случае следует снижать процентную ставку.

4. Инфраструктура, которая в силах обеспечить условия зарождения и успешного функционирования бизнеса. Предпринимательство обеспечивает население рабочими местами. В то же время предпринимательская деятельность обеспечивает властные органы потоком налоговых поступлений от новых работников. В этом случае формирование инфраструктуры можно рассматривать как инвестиции.

5. Нравственность. Чем выше уровень нравственности, тем меньше потребность правовой поддержки бизнеса. Процесс заключения договоров становится дешевле, быстрее и менее рискованным. Бизнес-циклы сокращаются по времени.

6. Трудовая мораль, которая предполагает привнесение добавленной стоимости. Дефицит трудовой морали приводит концентрации прибыли на отдельных звеньях цепочки привносимых ценностей, в то время как другие звенья остаются без прибыли, независимо от объема привнесенной ими добавленной стоимости.

7. Правовая база. В США осуществляется защита миноритарных акционеров (акционер компании, размер пакета акций которого не позволяет ему напрямую участвовать в управлении компанией). Это способствует увеличению финансирования населением фондовых рынков. В России же, наоборот, осуществляется защита крупных акционеров от миноритариев посредством закона о принудительном выкупе

в момент кризиса или провала рынка. Выкуп, конечно, производится не по справедливой цене. Соответственно, деньги населения не попадают в фондовых рынок.

8. Норма отдачи на капитал. Активы, которые не обеспечивают должный уровень рентабельности, дешевеют. Активы, которые обеспечивают должный уровень рентабельности, растут в цене. Соответственно, выгодно, чтобы активы переходили из плохо управляющей компании, в хорошо управляющую компанию. В России распределение основных фондов больше связано с личными взаимоотношениями. Собственники получают активы за счет близости с распределяющими органами.

9. Демократические ценности. Переход на инновационный путь развития требует принятия новых ценностей. Человека следует уважать и ценить не за его статус, а за его знания и умения.

10. Государственные программы инновационного развития, которые должны быть целевыми и формировать очаги экономического роста с высокой фондовооруженностью. Экономика этого не может делать самостоятельно, таки как есть разделяющие барьеры. Поэтому роль государства заключается в приведении экономики к желаемому состоянию через разделяющие барьеры посредством создания или замены институтов, с помощью которых функционирует инновационный процесс [13].

В заключении важно подчеркнуть, что успех в развитии инновационной сферы является прежде всего следствием социальных и политических условий, которые складываются в обществе. Роль государства состоит в формировании эффективной инновационной политики, в правильном определении ее приоритетов, стратегии, методов воплощения. Усилия государства должны быть сконцентрированы на технологическом обновлении, прогрессе знаний и квалификации персонала, удовлетворении рынка в продукции высоко технологичного уровня.

Список литературы

1. Ермолаева К.С. Проблематика формирования национальной инновационной системы России // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

2. Асаул А.Н. Активизация инновационной деятельности в строительстве как фактор развития территории // Российские регионы в фокусе перемен сборник докладов X Международной конференции. 2016. С. 834–851.

3. Асаул М.А., Мещеряков И.Г. Инновационная экономика и организационные нововведения // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2014. – № 3. – С. 16–18.

4. Асаул А.Н. Модернизация России на основе собственной идентичности // Экономическое возрождение России. – 2011. – № 1. – С. 4–7.

5. Введение в инноватику / А.Н. Асаул, В.В. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А. Фалтинский. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2010. – 280 с.

6. Асаул А.Н. Национальная стратегия инновационного развития // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1. – 23 с.

7. Токунова Г.Ф. Методология управления развитием строительного комплекса на основе кластерного подхода: монография / Г.Ф. Токунова; СПбГАСУ.– СПб., 2012.–184 с.

8. Мещеряков И.Г., Асаул М.А. Методические приемы по использованию организационных инноваций различных типологических групп // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 3 (44). – С.213–220.

9. Асаул А.Н. Принципы и подходы использования организационных инноваций в предпринимательских структурах / А.Н. Асаул, И.Г. Мещеряков // Вестник гражданских инженеров. – 2013. – № 3(38). – С. 143–150.

10. Асаул А.Н. Национальная стратегия инновационного развития // Экономическое возрождение России. 2010. № 1. С. 4–9.

11. Инновационно-инновативное развитие России / А.Н. Асаул, В.Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов; – СПб.: СПб ГАСУ, 2008. – 188 с.

12. Гретченко, А.А., Манахов, С.В., Формирование национальной инновационной системы : методология и механизмы / А.А. Гретченко, С.В Манахов : монография. – Москва : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012. – 208 с.

13. Асаул А.Н. Повышение роли государства в развитии национальных систем высшего образования // Экономическое возрождение России. 2006. № 4. С. 3–10.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

Жукова А.Н.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: zhukovaan@inbox.ru

Механизм управления инновационной деятельностью (ИД) может состоять из отдельных механизмов, таких как организационный, внедрения и разработки инноваций, финансирования, стимулирующие и мотивационные, интеллектуальной собственности, планирования и контроля, взаимодействия участников инновационного процесса в организации. Рассмотрим организационный механизм [1, 2, 3 ,4, 5].

Организационный механизм управления – это совокупность организационных механизмов (рис. 1), которые организовывают эффективную деятельность организации, действующей в условиях нестабильной внешней среды и постоянно изменяющихся потребностей общества.

Рис. 1. Структура организационного механизма

Особенностью механизма управления ИД является динамичность, изменчивость и постоянное совершенствование. Главной частью механизма являются организационные экономические отношения, возникающие между экономическими субъектами в процессе управления ИД [6].

Управление ИД создает не только будущий облик организации, определяя продукты, которые выпускаются, технологии, потребителей, но и конкурентную позицию на рынке.

За последние 20 лет механизм управления ИД претерпел изменения. Под системой управления ИД подразумевалось, что организация – закрытая система, а эффективность её деятельности зависела, от влияния внутренней среды организации. Цели и задачи были заданы и неизменны на длительный срок (рис. 2).

вации сотрудников и их ответственности. Механизм управления ИД подразумевает создание системы, обеспечивающей целенаправленное воздействие на обеспечение результатов ИД.

Политика организации по организационному управлению должна проявляться в привлечении участия работников в инновационной деятельности. Каждое нововведение требует приложения усилий и ресурсов. И если необходимые условия не подготовлены, то реализация инновации может быть убыточна. Чтобы инновационный процесс прошел в положительную сторону, необходимо использовать знания, опыт, интеллект всех работников организации. Также они не должны делиться на создателей идей и их исполнителей. Все работники должны быть вовлечены и заинтересованы в инновационном процессе [8, 9].

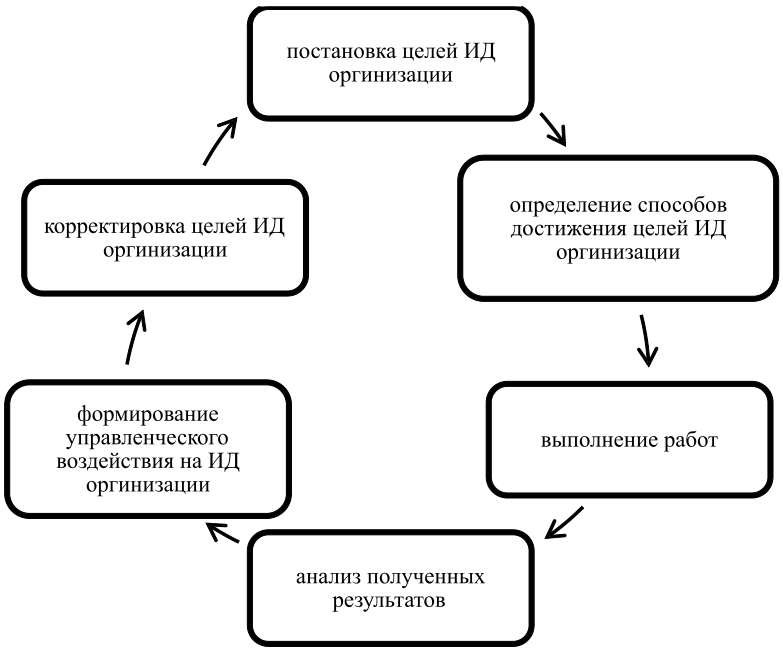


Рис. 2 Устаревшая система управления ИД организации

Преобразования в инновационной экономике заключаются в [7]:

• прогнозировании ИД в организации;

• целенаправленном поиске идеи, которая служит основой для ИД;

• мотивации сотрудников;

• методах регулирования ИД организации;

• организации ИД для конкретного нововведения. То есть проведение организационных работ по превращению идеи в продукт, который готов для его продвижения и для продажи;

• продвижении инновации – это дело маркетинга, который требует активных действий, творческого подхода и заинтересованности в инновации.

В условиях рыночных преобразований механизм управления ИД – целостная система, которая состоит из взаимодействующих, экономических, технических, экологических и технологических элементов, организационных методов, сочетающихся с системой мотив-

В то же время важно привлекать внешние силы для того, чтобы вовлечь в инновационную деятельность потребителей или поставщиков, или же конкурентов. В таком случае инновационная деятельность будет проходить с успешным исходом. Главные причины отрицательного отношения работников к нововведениям:

во-первых, когда работники не понимают всех деталей плана, уверены, что изменения необходимы и ожидают отрицательных последствий; такая причина получила название рациональная;

во-вторых, личная; она говорит о том, что работник боится потерять свое место, потому что не сможет больше устроиться на достойную работу;

в-третьих, эмоциональная; объясняется сопротивлением к нововведениям, апатией к переменам, недоверием, возможно эмоциональной критики работы.

К проблеме в механизме управления ИД можно отнести феномен сопротивления инновациям.

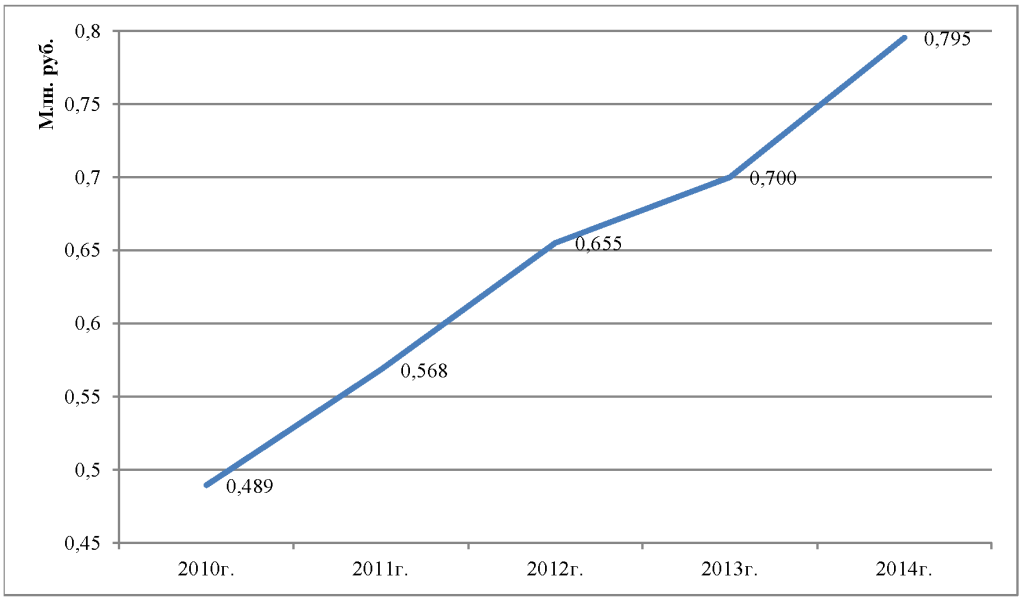


Рис. 3. Затраты на развитие организационного механизма управления ИД

Причины сопротивления изменениям:

• Сомнения, что нововведения негативно отразятся на работнике, а именно: увеличение количества задач, снижение премий, изменение условий договора, который регулирует отношения сотрудников организации.

• Сложность перестроения от сложившихся привычек в работе, тем самым сотрудники сопротивляются, особенно руководящие должности.

• Нехватка информации, так как организация подробно не оговаривает, для чего необходимы конкретные изменения.

• Необходимость поддержки коллектива для инициаторов нововведений.

• Сопротивление изменениям из-за их внутреннего невосприятия, из-за того, что им самим придется меняться.

Для наилучшей инновационной деятельности необходимо создать команду. Этот процесс включает: формирование команды, определение единых цели и задач, устранение личностных противоречий, функционирование.

Успешность управления ИД организации обеспечивается через организационно-экономический механизм управления.

На основе данных, предоставленных Федеральной службой государственной статистики (рис. 3) прослеживается увеличение затрат на управление ИД. По сравнению с 2010 годом затраты в 2014 году увеличились на 305 957,1 р., а по сравнению с 2013 годом на 95 459 р[1].

Данный рост затрат на управление ИД говорит об эффективном развитии организационного механизма управления ИД.

Развитие организационного механизма управления ИД привело к улучшению инновационной деятельности в стране. Об этом свидетельствуют данные, представленные Федеральной службой государственной статистики[2]. Рис. 4 позволяет видеть рост в развитии ИД в 2014 году по сравнению с 2011 г. на 3,5 %, по сравнению с 2013 годом на 2,3 %.

Исследование состояния организационного механизма управления инновационной деятельностью в организации показало, что механизм управления развивается эффективно. Это благополучно сказывается на развитии инновационной деятельности в целом, которая также имеет положительную динамику.

Организационный механизм управления ИД в организации, как и все другие механизмы инновационной деятельности, нуждается в постоянном совершенствовании. К направлениям совершенствования организационного механизма в работе предлагается следующее [10].

Необходимо усовершенствование уже существующих (например, «Развитие науки и технологий» (от 15 апреля 2014 года)) и создание новых инновационных программ. Имеется ввиду взаимодействие науки с производством, создание целенаправленного экономического механизма ИД – целевой научно-технической программы. В этой программе существует инновационная стратегия, выходящая за рамки организации и подразумевает под собой участие различных учреждений. Программы обеспечивают формирование наукоемкой продукции. Она состоит из инновационных научных проектов, у которых есть общие цель, тематика сроки выполнения и механизм финансирования [11].

[1]Статистика инноваций в России [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril4.pdf (дата обращения 18.03.2016).; Инвестиции в России [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/invest.pdf (дата обращения 15.10.2016).

[2]Инновационная деятельность: 2016 [Электронный ресурс]. URL: https://www.hse.ru/data/2016/02/08.pdf (дата обращения 17.10.2016).

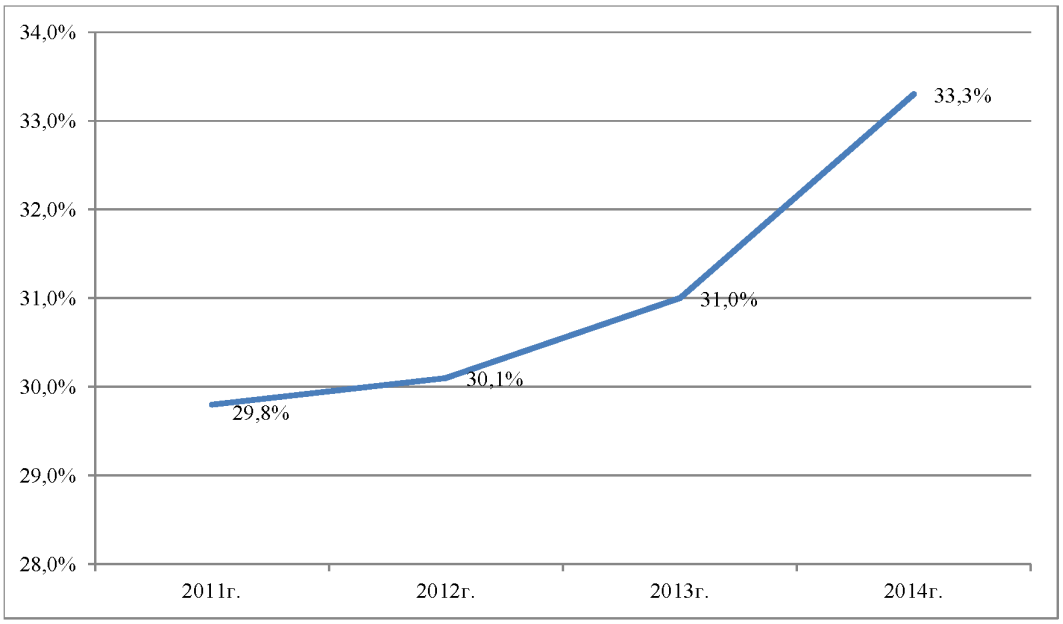


Рис. 4. Динамика развития инновационной деятельности

С помощью программ происходит поиск резервов научного прогресса (научно-техническая кооперация, комплексное техническое перевооружение, распространение передового опыта), улучшения организации производства и использования ресурсов. Использование программ должно привести к положительному эффекту, а именно: решению проблем разработки и внедрения инноваций в организациях, к повышению инновационной деятельности в этих организациях [12].

На региональном уровне важной формой проявления инновационной деятельности является финансовый лизинг. Он подразумевает формирование частных лизинговых организаций, которые сначала покупают, а затем сдают дорогостоящую высокопроизводительную технику в рассрочку организациям. Лизинг – новая система финансирования, где задействованы различные финансовые механизмы (кредитное финансирование под залог, арендные отношения, расчеты по долговым обязательствам).

Направлением совершенствования организационного механизма ИД в регионе является развитие региональной инновационной системы, увеличивая количество форм организации ИД, которые способствуют ускорению внедрения и разработки инноваций на региональном уровне. В формах формируются условия для ускоренного осуществления инноваций. Например, инкубатор, технопарк или технополис, которые нацелены на инновационный процесс, в которых ИД проходит быстрее [13].

Подводя итог, направлениями совершенствования организационного механизма ИД являются: усовершенствование региональных инновационных программ, региональных лизинговых компаний, региональных организационных технопарковых структур.

Организационный механизм управления инновационной деятельностью – элемент инновационной деятельности организации, который нуждается в постоянном развитии, для успешной ИД. В этом направлении остается еще много путей для исследования, например, таких как: поиск новых путей усовершенствования механизма управления ИД, эффективных форм и методов организационного управления ИД.

Список литературы

1. Алёшин А. И. Организационно-экономический механизм совершенствования управления инновационной и инвестиционной деятельностью региона. – СПб: Арт-Экспресс, 2015. – 22 с.

2. Асаул А.Н., Грахов В.П. Бизнес-партнёрство в реализации интегративного управления инвестиционно-строительным комплексом // Вестник гражданских инженеров. – 2005. – № 4. – С. 99–106.

4. Самойлов А.В. Механизм управления инновационной деятельностью // Экономика и управление. Экономическое право. – 2012. – С. 177–181.

3. Жукова А.Н. Организационный механизм управления инновационной деятельностью в организации, его современное состояние и пути // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

4. Мещеряков И.Г., Асаул М.А. Методические приемы по использованию организационных инноваций различных типологических групп // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 3 (44). – С. 213–220.

5. Самойлов А.В. Механизм управления инновационной деятельностью // Экономика и управление. – Экономическое право. – 2012. – С. 177–181.

6.Асаул А.Н., Заварин Д.А., Иванов С.Н. Организационные механизмы активизации инновационной деятельности региональных ИСК // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – № 5. – С. 273–282.

7.Асаул М.А., Мещеряков И.Г. Инновационная экономика и организационные нововведения // Транспортное дело России. – 2014. – № 2. – С. 107–109.

8. Асаул А.Н., Мещеряков И.Г. Принципы и подходы использования организационных инноваций в предпринимательских структурах // Вестник гражданских инженеров. – 2013. – № 3. – С. 143 -150.

9. Асаул А.Н., Мещеряков И.Г. Управление организационными инновациями в компаниях различного профиля // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3. Т.1. – С. 30–34.

10.Пугина Л.И. Проблемы формирования организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью // Научный аспект. – 2013. – №1. – 228 с.

11. Асаул А.Н., Шишлов Г.И.Управление организационной эффективностью строительной компании. – СПб., 2008.

12. Асаул А.Н. Организационно-управленческие инновации как фактор повышения конкурентного потенциала предприятия // Вісник Хмельницького національного університету. Хмельницький. – 2010. – № 5. Т.3. – С. 7–13.

13. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, И.В. Крюкова, П.Б. Люлин; под ред. А.Н. Асаула. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2016. – 400 с.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Иванов И.А.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: yis1994@yandex.ru

Основным направлением в реализации и поддержке инновационной деятельности становится инновационная активность субъектов предпринимательства [1]. На рис. представлена модель бизнес-партнёрства [2] . Но чтобы это партнёрство было эффективным необходимо формирование национальной инновационной системы, которая должна осуществлять инновационное развитие с помощью интеллектуальных ресурсов, создания инновационной инфраструктуры и дальнейшем использовании ее при производстве инновационной продукции [3, 4, 5, 6].

Международное сравнение национальных инновационных систем.

• Статистика инноваций основана на следующих принципах:

• Последовательное рассмотрение статистических наблюдений различных видов экономической деятельности и типов инноваций.

• Сложность инновационного процесса в исследовании, что подразумевает включение всех элементов: осуществление научно-исследовательских разработок, внедрение инноваций в практику, выход продукции на рынок и получение экономической выгоды.

• Сопоставление с международными стандартами.

Сравнение международных национальных инновационных систем на совокупный уровень инновационной деятельности организаций отображает, что в России данный показатель ниже уровня Германии в 6.6 раз, Швеции – 5.5 раз, Японии – в 4.8 раза. Коэффициент интенсивности расходов на технологические инновации (доля расходов на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг) в конце 2013 года составлял 2.9, что на 0.7% выше, чем в 2011 году. Доля российских организаций, которые получили финансирование из бюджета для внедрения технологических инноваций, на 2013 год составляла 22.9% (2011: 20.6%), что соответствует уровню Германии – 23.7%, Польши – 23.2%, Италии – 22%.[1]

Глобальный индекс конкурентоспособности. В настоящее время в рамках международного сообщества для экономической оценки инновационная деятельность субъектов используется ряд показателей. Наиболее распространенным из них является глобальный индекс конкурентоспособности. Глобальный индекс конкурентоспособности рассчитывается на основе 113 показателей, отражающих конкурентоспособность национальной экономики. 70% от переменных, включенных в индекс представляют собой качественные данные, полученные по результатам глобального опроса топ-менеджмента компаний в различных секторах экономики, а 30% – это количественные показатели, формируемые на основе официальных статистических отчетов и результатов исследований, проведенных международными организациями. Переменные объединяются в 12 комплексных показателей, характеризующие конкурентоспособность национальной экономики. Среди них: качество институциональных единиц, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитые финансовые рынки, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

При создании индекса на основе экспертных оценок принимается во внимание факт, что экономическое развитие государств характеризуется неоднородностью, что в значительной степени определяется установленными условиями и другими факторами.

31 сентября 2015 года был опубликован новый отчет рейтинга «Индекса глобальной конкурентоспособности». В рейтинге приняли участие 144 страны. Лидирующие позиции заняли Швейцария, Сингапур (5.6), США (5.5). Россия на данный момент занимает 53 позицию, наряду с такими странами как: Италия, Казахстан, Коста-Рика, Болгария и Южная Африка. (табл. 1)

[1]Официальный сайт Федеральной Службы государственной статистики – http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#

Таблица 1

Глобальный индекс конкурентоспособности[2]

Позиция	Страна	Значение индекса
1.	Швейцария	5.7
2.	Сингапур	5.6
3.	США	5.5
4.	Финляндия	5.5
5.	Германия	5.5
6.	Япония	5.5
7.	Гонконг	5.5
8.	Нидерланды	5.5
9.	Великобритания	5.4
10.	Швеция	5.4
49.	Италия	4.4
50.	Казахстан	4.4
51.	Коста-Рика	4.4
52.	Филиппины	4.4
53.	Российская Федерация	4.4
54.	Болгария	4.4
55.	Барбадос	4.4

[2]Официальный сайт Мирового Экономического Форума - http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/

Глобальный инновационный индекс составляется Международной бизнес-школой «*INSEAD*» в сотрудничестве с Всемирной организацией интеллектуальной собственности (WIPO) на основе 80 показателей, характеризующих уровень инновационной деятельности в национальной экономике. При расчете индекса, особое внимание уделяется инновационным возможностям и установленным условиям для их внедрения, способствуя преобразованию ресурсов в капитал. Индекс рассчитывается как взвешенная сумма баллов из двух групп показателей:

• доступные ресурсы и установленные условия для осуществления инновационной деятельности;

• полученные результаты инновационной деятельности.

Таким образом, индекс позволяет оценить соотношение затрат и результатов, отражающее эффективность мер, направленных на стимулирование инноваций в национальной экономике. В 2016 году расчет индексов был проведен на основании данных для 128 стран.

Согласно рейтингу глобального инновационного индекса ведущими странами выступают Швейцария (66.3), Швеция (63.6) и Великобритания (61.9). Россия в общем рейтинге занимает 45 место (табл. 2).

Стоит отметить, что в рейтинге «Глобального инновационного индекса» Россия улучшила свою позицию на 5 строк относительно 2015 года. В Таблице 3 представлена динамика основных показателей «Глобального инновационного индекса» последних 3 лет. Российская Федерация значительно улучшает свое положение по индексу ресурсов инноваций, однако по показателю эффективности инновационной деятельности положение страны ухудшается, что может означать недостаточную эффективность реализации всего инновационного потенциала.

Методы оценки национальной инновационной системы с использованием интегральных показателей расходов и доходов инновационной деятельности.

На сегодняшний день, Евросоюз оценивает уровень инновационного развития национальной экономики по методологии «Европейского инновационного табло», согласно которой показатели сгруппированы в три блока:

• раздел «Инновационный потенциал» рассматривает «драйверы» инновационного развития и включает в себя три подраздела: «человеческие ресурсы», «государственные научно-исследовательские системы», «финансирование и государственная поддержка», и состоит из 8 показателей;

• раздел «Деятельность организаций» включает в себя три подраздела: «инвестиции», «сотрудничество и предпринимательство», «интеллектуальные активы», и состоит из 9 показателей;

• раздел «Доходы» (результаты) отражает результаты инновационной деятельности бизнес единиц и интегрирует 8 показателей в два подраздела: «Инноваторы» (количество организаций, использующих технологические, маркетинговые и организационные инновации) и «Экономические последствия» (уровень занятости в инновационном секторе, экспорт и продажа инновационных товаров и услуг) [8].

Для оценки эффективности инноваций с помощью соотношения расходов и доходов инновационной деятельности является целесообразным при использовании матрицы позиционирования (на примере стран ЕС и России). Экономика России может быть описана всеми индикаторами Европейского национального табло на основе официальных статистических данных.

В этом случае, интегральный показатель расходов инновационной деятельности будет отображен в раз-

Таблица 2

Глобальный инновационный индекс[3]

Позиция	Страна	Значение индекса
1.	Швейцария	66.3
2.	Швеция	63.6
3.	Великобритания	61.9
4.	США	61.4
5.	Финляндия	59.9
6.	Сингапур	59.2
7.	Ирландия	59.0
8.	Дания	58.5
9.	Нидерланды	58.3
10.	Германия	57.9
40.	Греция	39.8
41.	ОАЭ	39.4
42.	Турция	39.0
43.	Российская Федерация	38.5
44.	Чили	38.4
45.	Коста-Рика	38.4

[3]INSEAD, WIPO - https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator.

Таблица 3

Динамика позиций РФ в рейтинге «Глобальный инновационный индекс» [7]

Год	Глобальный инновационный индекс	Ресурсы инноваций	Результаты инноваций	Эффективность инноваций
2016	43↑	44↑	47↑	69↓
2015	48↑	55↑	49↓	60↓
2014	49	56	45	49

деле «инновационный потенциал» и «деятельность компаний», а интегральный индекс инноваций в разделе «Доходы» (результаты). Медиана интегральной оценки расходов и доходов инновационной деятельности делит матрицу на 4 квадранта.

Первый квадрант включает в себя положения, в которых расходы и доходы инновационной деятельности характеризуются высокими показателями, превышающие медианное значение (Германия, Австрия, Швеция, Швейцария и другие).

Второй квадрант представлен странами, в которых превалируют высокие затраты инновационной деятельности, однако доходы, получаемые в виде инновационных товаров меньше, чем среднее значение по Европейскому союзу (Норвегия, Эстония и Исландия). Инновационные системы этих стран характеризуются накоплением инновационных ресурсов без дальнейшего преобразования в инновационный капитал.

В третьем квадранте расположены страны с низкими интегральными показателями расходов и доходов инновационной деятельности: Турция, Болгария, Россия, Румыния. Инновационная инфраструктура, развитие финансового рынка, развитие высокотехнологичных отраслей в промышленности и информационная экономика в этих странах находятся на ранних стадиях жизненного цикла, что в значительной степени увеличивает разрыв в инновационном развитии между ними и ведущими странами.

В четвертом квадранте объединены страны, в которых интегральные показатели расходов и доходов инновационной деятельности сопоставимы со средними значениями, или с незначительным превышением интегрального показателя доходов: Чехия, Словакия, Мальта и другие.

Для сравнительного анализа и оценки уровня инновационного развития стран Европейского союза и России целесообразно использовать методологию «Европейского инновационного табло». Способ матричного позиционирования национальной инновационной системы базируется на интегрированных показателях отношения доходов и расходов инновационной деятельности: 1–ый квадрант – высокие значения расходов на инновации соответствуют высоким доходам от инновационной деятельность; 2-й квадрант – высокие затраты на инновации и низкие доходы; 3–ий квадрант – низкие расходы и низкие доходы от инновационной деятельности; 4-й квадрант – интегральные показатели затрат и выгод инновационной деятельности соответствуют средним значениям, или имеют незначительное превышение интегрального показателя доходов.

Последние годы национальная инновационная система РФ сохраняет устойчивые позиции среди европейских стран. Несмотря на то, что в целом прослеживается положительная динамика в инновационном развитии страны, сравнительный анализ со странами-конкурентами показывает значительное отставание по многим параметрам и рейтинговым измерениям. Подводя итоги сравнения международных инновационных систем, следует сделать вывод, что существует необходимость в сбалансированной и разносторонней политике развития национальной инновационной системы России.

Список литературы

1. Иванов И.А. Современный подход к оценке национальных инновационных систем // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. Санкт-Петербург: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

2. Асаул А.Н., Грахов В.П. Бизнес-партнёрство в реализации интегративного управления инвестиционно-строительным комплексом // Вестник гражданских инженеров. – 2005. – № 4. – С. 99–106.

3. Введение в инноватику: учебное пособие / А.Н. Асаул, В.В. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А.Фалтинский; под ред. заслуженного деятеля науки РФ А.Н. Асаула. – СПб: АНО ИПЭВ, – 2010, – 280 с.

4. Асаул А. Н. Инновационно-инновативная способность России // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. Т. 2. СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. – С. 119–135.

5. Асаул М.А., Рыбнов Е.И. Формирование интегрированных структур для реализации инвестиционно-строительных проектов // Вестник гражданских инженеров. 2008. № 3. С. 97–101.

6. Инновационно-инновативное развитие России / А.Н. Асаул, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов. – СПб.: СПб ГАСУ, 2008. – 192 с.

7. Власова В.В., Гохберг Л.М. Глобальный Инновационный индекс – 2016 «Наука. Технологии. Инновации», НИИ Высшая Школа Экономики, 15.08.2016.

8. Кудрявцева С.С., Шинкевич А.И. Адаптивное моделирование инновационной деятельности открытых национальных инновационных систем, 2016.

МОТИВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Каландарова Ю.С.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: Julia_kalandarova@mail.ru

Нередко, когда идёт речь об интересе работника в высокой производительности собственного труда, практики-менеджеры употребляют определения «мотивация» и «стимулирование» как недалёкие по значению синонимы. Но в них присутствует немаловажное отличие.

Мотивация – процесс стимулирования самого себя и остальных на активность, нацеленную на приобретение личных и единичных целей организации. Определение мотивации через стимулирование (и напротив) очень распространено среди профессионалов по управлению.

В широком значении, стимул–это некоторое воздействие одним человеком на другого, которое вдохновляет его к направленному действию, подходящему организатору воздействия. Если действие не вызывает возбуждение к конкретному действию, то такой стимул разрешено считать не действующим.

Мотив – это безупречный образ во внутреннем намерении сознания человека. Источником побудительной силы мотива выступают потребности. Только в результате встречи потребности с отвечающим ей предметом, она впервые становится способной направлять и регулировать активность. Наконец, мотивообразование основывается на потребностной системе человека, иными словами, протекает внутри.

Таким образом, стимулирование – это процесс действия на человека посредством потребностно-важного для него наружного предмета (объекта, критерия, ситуации и т.п.), побуждающий человека к конкретным действиям (присутствие в удобных условиях и т.п.).

Мотивация (как процесс) – есть процесс чувственно-эмоционального сравнения вида собственной необходимости с образом наружного предмета (кандидата на объект необходимости). Либо, мотивация (как механизм) –это внутренний психический механизм самого человека, который гарантирует распознание предмета соответственного потребности и запускает нацеленное поведение сообразно присвоению данного предмета (если он подходит потребности).

Большинство прогрессивных нововведений находит реальное воплощение в создании наукоемкой и конкурентоспособной продукции, что является одним из важнейших результатов инновационной деятельности. В целостную систему инновационной деятельности входят такие компоненты, как наука, технология, экономика и образование [1]. Инновацион-

ная деятельность связана с привлечением различных ресурсов. Основными из них являются инвестиции и затраты времени как на проведение исследований и разработок, так и на выполнение проектно-технологических и других работ, связанных с масштабным освоением производства новой продукции [2]. Итоги инновационной деятельности во многом ориентируются безошибочным выбором форм организации ее стимулирования, под которыми понимаются методы связи итогов данной деятельности и стимулов.

Внешним стимулом инновационной деятельности считаются действия внешней среды организации, обусловленные финансовой политикой страны, переходом экономики на новую степень научно-технологического становления, усилением инновационной энергичности и новым подходом к нововведениям, объединяющим познания и технику с рынком, изменившиеся стандарты поведения.

Можно сказать , что с одной стороны нововведения считаются следствием растущей конкурентоспособной борьбы , а с другой стороны инновации считаются главным средством определения конкурентных превосходств [3, 4].

Другой не менее принципиальной предпосылкой, обуславливающей инновационную активность, считается рвение компаний и организаций к получению сверхприбыли. Инновации как итог новаторской деятельности разрешают компаниям – организаторам их воплощения временно занять монопольное состояние на рынке со всеми вытекающими отсюда результатами, т.е. возникает вероятность диктата расценок клиентам и в последствии приобретение дополнительной выгоды. Тут можно подметить, что размер сверхприбыли и период ее получения станет находиться в зависимости от радикальности осуществленной инновации, естественно, при условии потребительского спроса на нее, т.е. чем наиболее радикальной считается осуществленная инновация, тем более значительный размер сверхприбыли и наиболее долгий период она приносит [5].

Определенное решение задач мотивации в инновационной деятельности находится в зависимости от принятой концепции ее применения на предприятии, моделей поведения соучастников инноваций в трудовом процессе, форм стимулирования труда и ряда остальных причин.

Содержательные концепции мотивирования, базы которых развиты в работах Абрахама Маслоу, Дэвида Мак-Клелланда, Фредерика Герцберга, исходят из классификации необходимостей, побуждающих людей к мотивационному поведению, связанному, до этого только с размером и содержанием работы. Содержательные концепции мотивации исходят из того, что потребности людей и связанные с ними причины характеризуют поведение людей и их отношение к труду. Сложность реализации содержательной концепции мотивации в инновационной деятельности связана, непосредственно только, со специфичным характером труда в инновационной сфере.

Процессуальные концепции мотивации, отраженные в работах Виктора Врума, Лаймана Портера, Эдварда Лоулера, Ричарда А. Гендерсона и др., базируются на том, что поведение человека ориентируется не только лишь нуждами, однако и восприятием ситуации и ожиданиями, связанными с вероятными результатами выбранного вида поведения. Инновационные процессуальные концепции в большей степени подходят специфике инновационной сферы и употребляют мотивационные механизмы, подстегивающие приобретение целей и приобретение удовлетворяющего вознаграждения. В согласовании с процессуальной концепцией мотивации люди всегда по-разному и сугубо индивидуально расценивают однообразное вознаграждение за одинаковую работу в зависимости от личных потребностей и прогнозируемой степени вознаграждения.

Мотивация инновационной деятельности представляет собой непрерывно циклический процесс, сохраняющий три главные стадии: отбор и характеристика объекта мотивации, возведение других разновидностей мотивации и принятие мотивационного решения.

Зарубежный опыт стимулирования научно-технической и инновационной деятельности из широкого спектра мер, произведенных мировой практикой, нужно выбрать наиболее адекватные нынешней ситуации и отечественной специфике. Более необходимыми представляются три главных способа: налоговое стимулирование, стимулирование через амортизационную политику, прямые бюджетные субсидии организациям, осваивающим новейшие виды продукции.

Принципиальным видится модифицирование ситуации с расходами на научно-исследовательские и экспериментально-конструкторские работы. В согласовании с новым налоговым законодательством компании теперь имеют все шансы вычеркивать их из налогооблагаемой базы, переносить на первоначальная стоимость продукции. К недочетам принятой формулировки надлежит отнести, во-первых, то, что льгота никак не увязана с практическим использованием научного итога в производстве, а во-вторых, то, что в нормативных правовых актах сейчас отсутствует точный список видов научно-исследовательских и экспериментально-конструкторских работ (неясно в том числе разрешено ли использовать эту льготу к научно-техническим исследованиям). Не считая этого , не каждая организация готова включать затраты на НИОКР в первоначальную стоимость, т.к. это понижает конкурентоспособность продукции.

Безошибочным решением считается еще установленный частью первой Налогового кодекса инвестиционный кредит, при котором организации предоставляется вероятность в течении конкретного срока и в конкретных пределах убавлять собственные платежи согласно налогу с следующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Принципиально, что воплощение инновационной деятельности, в том числе создание новейших либо улучшение используемых технологий, создание новейших материалов, считается базой для получения инвестиционного налогового кредита. К сожалению, и в этом случае льгота никак не увязана с государственными приоритетами.

Амортизационная политика. Амортизационная политика нередко рассматривается как часть налоговой политики. Введение нормативов понижения цены капитальных и нематериальных активов и порядка отнесения их или на производственные издержки, или на затраты периода, очевидно, конкретно воздействует на величину прибыли и, соответственно, налога. Но в крайние десятилетия в развитых государствах все просторнее стали использоваться нормативные ограничители: норматив описывает предельные сроки эксплуатации соответственного оснащения либо применения соответственных технологий. При этом эти ограничения имеют все шансы вводиться не только для производителей, но и в отдельных вариантах для покупателей. Данные неналоговые способы еще приняты частью амортизационной политики.

Необходимо стремиться к тому, чтобы стимулирование оказывало влияние на повышение уровня деловой активности субъектов. Исходя из определения

деловой активности, основные этапы ее оценки должны давать системную и комплексную характеристику деятельности отдельных субъектов предпринимательства, оценивать результативность деятельности коммерческих организаций (предприятий). Первым шагом при оценке деловой активности является рыночная оценка субъекта предпринимательской деятельности, представляющая словесное описание деятельности и состояния коммерческой организации, отдельные неформальные характеристики или своего рода досье на анализируемую компанию. Это дает возможность оценить надежность контрагентов (поставщиков и покупателей) и конкурентов. Основой оценки деловой активности является анализ соотношения и взаимозависимости темпов роста основных показателей, который должен отвечать оптимальному соотношению – отправному моменту в оценке уровня деловой активности. Важной составляющей оценки этого уровня является оценка и характеристика эффективности использования финансово-производственных ресурсов по их составляющим [6].

Способ прямых бюджетных субсидий. Прямые бюджетные субсидии осуществляются: или компаниям, осваивающим новую продукцию, или покупателям данной продукции. Нередко субсидии увязываются с поставками продуктов для государственных нужд [7].

Верный выбор цели стимулирования – основная задача.

Стимулирование инновационного развития – более серьезная проблема организаций. Любые оплошности оказывают негативное действие на инновационную деятельность. При инновационных конфигурациях в организации у профессионалов в значимой мере изменяются представления о стимулировании их труда. Стимулирование труда базируется на психологии: одни работники устремляются к системе премирования, остальные – к избежанию санкций, т.е. формы стимулирования имеют все шансы на существование в разных областях. Действенность системы ориентируется, с одной стороны, степенью «объективности» применяемых оценочных механизмов, используемых в организации, а с другой – степенью «субъективности» ценностей (убеждений) всякого работника [8].

Стимулирование может проявляться не только в материальном виде, огромное значение приобретает также социально-психологические основы, например это может быть формирование команд – процесс целенаправленного формирования особого способа взаимодействия людей в организации, позволяющего эффективно реализовывать их энергетический, интеллектуальный и творческий потенциалы.

Одним из основных препятствий развития инновационной активности считается недопонимание менеджерами, осуществляющими свою деятельность в строительстве, вероятных выгод от внедрения инноваций. В первую очередь затруднены оценки экономических результатов интеграции новаций в инвестиционно-строительный цикл. Вышеописанное может представляться нам как следствие того, что работники не получают свою выгоду и удовлетворенность от выполняемой работы, отсюда и возникает недопонимание возможных прибылей организации, так как она никаким образом не повлияет на самих работников [9, 10].

Руководители нового типа закладывают основы инновационного подхода, обращая более значимых сотрудников либо команды в «горячие точки» компании; желание «раскрывать новейшие горизонты» инициирует активность только компании. Вместо разбора личного дела всякого сотрудника и указанных там навыков управляющий использует его энергию для исполнения главных задач (от работы – к планам, от умений – к инновациям).

Исходя из изложенной взаимосвязи управляющий решает последующие задачи:

• формирование работника. Наилучший метод для управляющего продемонстрировать приверженность персонального развития – вынудить менеджеров воспринимать собственную роль в организации согласно развитию персонала, сделав это обязанностью линейных и многофункциональных руководителей;

• разработка масштабных программ изучения потенциально многообещающих служащих с привлечением наставников (внутренних и внешних консультантов);

• организация исполнения планов работниками, владеющими высочайшим потенциалом, с предложением им соответственной поддержки;

• выявление главных навыков и исследование стратегии образования.

Мотивация инновационной деятельности , непременно, обязана рассматриваться как непрерывно исполняемый процесс, который имеет возможность существовать в виде совокупности взаимосвязанных частей, взаимообуславливающих друг друга и в целом описывающих мотивационное устройство инновационной деятельности.

Любая стадия инновационного процесса характеризуется собственной структурой мотивов, располагаемой под действием бессчетных причин, способствующих созданию подходящих критериев для творческой деятельности или же мешающих ее реализации. В итоге плодотворного либо деструктивного воздействия данных причин протекают изменения в совокупности мотивов, как в процессе реализации определенного этапа, так и при переходе к последующей стадии инновационного процесса. Данный переход подразумевает конкретные модификации в приоритетности мотивов, ликвидацию первого и происхождение остальных мотивов, связанные с изменением критериев протекания инновационного процесса, со сменой его соучастников, их потребностей, интересов, целевых установок и т.д. К примеру, на этапе возникновения мысли, рассматриваемого как этап поиска, открытия чего-то нового, не имеющегося в объективной (субъективной) действительности либо модифицирование и предстоящее улучшение уже имеющихся предметов и явлений, в основе творческой активности субъектов (а конкретно организаторов новейших мыслей, разработчиков инновационной продукции) имеют все шансы пребывать наиболее различные мотивы такие, как рвение решить конкретную проблему технологического, научно-технического, организационного характера; познавательный энтузиазм; необходимость самовыражения, самоутверждения, неизменного креативного поиска; идентификация с кумиром; материальные мотивы, публичное признание и остальное. При этом, если на стадии происхождения мысли преобладающим мотивом в системе мотивации субъекта к проведению изучений было рвение поставить проблему конкретного характера, то, к примеру, на этапе финансового обоснования на 1-й план выдвигается рвение заполучить наибольший результат от введения более оптимального варианта решения представленной проблемы [11].

Мотивацию в сфере инновационной деятельности надлежит рассматривать как необходимый элемент системы управления прогрессивными изменениями на макро- и микроуровне, как источник интенсификации инновационной активности разных субъектов, как эффективное средство преодоления инертности их мышления.

Мотивационное управление инновациями осуществляется через:

– рынок инновационных предложений;

– рынок инвестиций;

– конкурс инновационно – инвестиционных программ и планов.

Прошедшие конкурсный отбор новации реализуются через инвестиционные программы и планы в определенных организационно-правовых структурах – организациях, предприятиях, компаниях, объединениях.

Управление инновациями в компании организуют специалисты подразделения. В зависимости от вида компании, размера продукции, структуры управления, любое начинание без помощи других сформировывает структурные подразделения, отделы и службы, с помощью которых принимается решение введения инноваций.

Современная система управления инновациями в компании обхватывает все процессы, которые нужны для реализации инноваций. Это может быть реализовано с поддержкой подсистемы управления качеством, либо иными подобными системами.

Перемещение по инновационному пути становления может быть лишь при наличии подходящих критериев для действенной реализации скопленного инновационного потенциала и его предстоящего наращивания, возведения действующего приспособления управления инновационными действиями. При этом надлежит сориентировать на существенное, и в том числе в какой-то степени характеризующее, значение эмоциональных качеств инновационной деятельности, играющих решающую роль в преодолении инновационной инертности субъектов предпринимательства разных сфер деятельности. Появляется потребность изменить отношение людей к новейшей реальности, психологию восприятия ими инноваций, воспитать сознание смысла и роли активизации инновационных конфигураций. Добиться этого возможно лишь на базе глубочайшего знания реальных мотивов и способности стимулирования инновационной эффективности разных субъектов предпринимательской деятельности. Потому многосторонняя проработка качеств мотивации и стимулирования, выступающих одними из главных причинных факторов результативности инновационной деятельности и в особенности актуально сейчас [12, 13].

Объективная реальность вызывает настойчивую надобность исследования всеобщего приспособления мотивации и стимулирования инновационной деятельности, при верном построении которого, познание основ и особенности функционирования в зависимости от определенных критериев, вероятны «сверхрешения» в области инноваций. При этом основная мысль приспособления обязана содержаться никак не в принуждении субъектов исполнять какие-либо изменения или конфигурации, а в пробуждении энтузиазма к именно содержанию инновационной деятельности. Естественно, никто не может заявить, с необходимой степенью убежденности, как надёжно работает мотивация, какой силы должно быть мотивационное действие, как скоро сработает мотивообразующий фактор, тем более, отчего он сработает и к какому итогу приведет.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Реализация кластерной организации предпринимательства в Санкт-Петербурге и в России // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. Т. 2. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. – С. 9–29.

2. Планирование и контроллинг: учебное пособие / Ю.И. Пастухов, И.М. Шутова; СПбГАСУ. – 2-е изд. перераб. и доп. – СПб., 2010. – 92 с.

3. Мещеряков И.Г., Асаул М.А. Методические приемы по использованию организационных инноваций различных типологических групп // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 3 (44). – С. 213–220.

4. Асаул А.Н. Активизация инновационной деятельности в строительстве как фактор развития территории // Российские регионы в фокусе перемен сборник докладов X Международной конференции, 2016. – С. 834–851.

5. Монастырный Е.А. Структурная модель инновационной системы // Инновации. – 2011. – №8, С. 49–54.

6. Асаул А.Н., Ткачев С.А. Оценка уровней деловой активности субъектов предпринимательской деятельности // Вестник Коми Республиканской Академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. – 2011. – № 9 (14). – С. 148–156.

7. Асаул А. Н., Грахов В. П., Кощеев В.А., Чибисов В.Е.Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе / Под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 240 с.

8. Инновационный менеджмент. Аристова М.В, Серебрякова А.Б. Метод. указ. к изучению дисциплины и выполнению курсовой работы. – СПб.: СПб ГАСУ, 2010. – 32 с.

9. Асаул А.Н., Заварин Д.А., Иванов С.А. Основные препятствия развитию инновационной активности в инвестиционно-строительной сфере // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 4. – С. 180–184.

10. Алексеев А.А., Асаул А.Н., Заварин Д.А., Иванов С.Н., Лобанов А.В. Инновации в строительном комплексе. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 113 с.

11. Шамина Л.К. Теоретические аспекты функционирования инновационных процессов. – СПб.: Наука, 2010. – 85с.

12. Каландарова Ю.С. Механизмы стимулирования и мотивации развития инновационной деятельности в строительных организациях // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

13. Зыков А.А., Серов В.М., Асаул А.Н. Инновационное развитие строительства / Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Вольное Экономическое Общество России ВРО МАИЭС Союз строителей Владимирской области. – Владимир: Собор, 2008. – 320 с.

ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ИНВЕСТИРУЮТ В ИННОВАЦИИ

Килинкаров В.В.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: kilinkarov.v@mail.ru

Основой развития инновационной деятельности является государственная научно-техническая политика [1]. Целью инновационной политики страны является создание инновационных институтов. В настоящее время создана достаточно мощная система «производства идей» в виде академических, отраслевых и учебных заведений, а также научных грантовых фондов (Российский фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарный научный фонд, ряд фондов, основанных на корпоративном и частном спонсорстве). Есть государственные научные центры и инновационно-технологические центры и наукограды (Троицк, Пущино, Черноголовск), ряд технопарков и бизнес-инкубаторов, которые уже добились определенных успехов в инновационной деятельности [2].

Инновационная деятельность, осуществляемая в системе управления инновациями «государство – общество – наука – технология – экономика – образование», включает в себя широкий спектр работ как в области инновационной политики государства, так и по созданию и освоению наукоемких и ресурсосберегающих технологий, эффективному использованию приобретаемых лицензий, ноу-хау и т. п. Эти взаимосвязи выполняют системообразующую роль, что способствует влиянию на развитие инновационной деятельности и её эффективность. Возможность инвестиционной деятельности определяется совокупностью прямых и обратных связей между различными стадиями инновационного цикла, производителями и потребителями знаний, организациями, рынком, государством и т. п. [3, с 5.]. В инновационном секторе отечественной экономики еще нет необходимой

«критической массы» финансирования из различных источников, «Частные инвестиции в России – всего 0,5 процентов от ВВП, а расходы государства на науку и инновации (по разным оценкам) – 1,5 до 2 процентов. Это очень мало.

Одной из основных задач настоящей работы стало выявление причин, почему компании зачастую сторонятся вложений в инновации, для анализа были взяты результаты исследований гарвардских ученых. Гарвардские исследователи столкнулись с важнейшей практической задачей – почему экономика после кризиса восстанавливается так долго, и что на это влияет. По ходу анализа выяснилось, что вложения в инновации один из важных параметров, влияющих на восстановление экономики, особенно в период безработицы, т.к. они (инновации) влекут за собой появление новых рабочих мест.

Помимо британских исследователей, данную тему затрагивал и генеральный директор телекоммуникационной компании «Орэнж Бизнес Сервис» в России Кристоф Жоанбланк. Предприниматель утверждает, что его компания в период кризиса достигает экономического роста только благодаря собственным научно-исследовательским центрам. В период кризиса организация поменяла подход к развитию организации на инновационный, вкладывая большую часть ресурсов в научные разработки, чтобы готовый продукт отличал их от конкурентов, что и повлекло за собой положительный эффект. К 2009 году годовая выручка компании возросла, примерно, на 2 млрд евро, согласно данным предоставленным организацией. По подсчетам предпринимателя, «минимум 20 % разработок должны быть своими, т.к покупка новых технологий предполагает отставание от конкурентов, которые разрабатывали технологии сами» [4].

В работе затронуты причины проблемы вложений в инновации, не рассматриваемые ранее – почему компании не так активно вкладывают деньги в инновации создающие рынки, почему «рационализаторским инновациям» (отличительные черты различных видов инноваций будут рассмотрены ниже) отдается большее предпочтение.

Самый главный барьер в решении данной проблемы, как мы рассмотрим далее – это оценка инновации с точки зрения эффективности использования капитала.

Для начала посмотрим на «одну сторону медали» вложений в инновации, обратившись к словам Сэма Пальмизано. Предприниматель утверждает, что при наличии высоких показателей эффективности, организация имеет свободу выбора, вкладывать деньги в увеличение заработной платы сотрудников, а так же в маркетинговые мероприятия или выплачивать деньги акционерам, также организация может инвестировать в долгосрочную перспективу или в инновации. Но показатели эффективности организации не имеют ничего общего как с долгосрочной перспективой так и с самими инвестициями в инновации, так как эта позиция составляет 4 процента от всех общеадминистративных расходов. «Остальные 96 процентов: бухгалтерия, социальные пакеты, набор персонала, поддержка цепочек поставок и так далее» [5]. Но если распределять затраты «более грамотно», как утверждает Сэм Пальмизано, можно сэкономить деньги, а уже сэкономленные средства направить на инвестиции в инновации.

Крупные организации, все же продолжают свое развитие. Они производят новые товары, сражаются за новые рынки сбыта и все-таки продолжают удивлять сотни миллионов потребителей своими нестандартными решениями. Просто теперь проблема внедрения инновации чаще решается через поглощение более молодых и инновационных организаций.

Согласно исследованиям, которые были проведены вместе с выпускниками курса «Building and Sustaining a Successful Enterprise» Гарвардской школы бизнеса, одной из основных задач являлось выявление причин, в силу которых экономика (после кризиса 2008 года) восстанавливалась тяжело. В результате долгих дискуссий и ряда исследований деятелей науки привлек выбор, который делает руководство компании, когда принимает решение инвестировать в инновации или нет. Исследователи выяснили, почему руководство не вкладывает деньги в инновации, которые, как они считают, являются рискованными. «На наш взгляд, проблема в том, что инвестиции в инновации различных типов оказывают очень разное воздействие на экономику (и организации), а их оценивают по таким же – неправильным показателям». [6]

В качестве примера можно взять ситуацию, когда инновации сокращающие рабочие места остаются предпочтительнее инноваций их создающих. Такие показатели критерий оценки инноваций основываются на том, что капитал – дефицитный ресурс, но это не так. Наоборот, привлечение в штат большего числа компетентных профессионалов, и умение наставить их на достижение роста – может оказаться важнее, чем деньги, ведь такое умение в дефиците.

Существуют и другие факторы влияющих на выбор организаций не в пользу инноваций. Но прежде чем мы к ним перейдем, считаю важным отметить, что в нашей стране инновационная активность в сфере технологических инноваций, за последние годы, только растет. Предлагаю рассмотреть сводку из Федеральной Службы Государственной Статистики, представленной в табл. 1 [7].

Для решения поставленной задачи рассмотрим классификацию инноваций по мере влияния инноваций на экономический рост страны [8], а именно:

– инновации, совершенствующие продукты;
– рационализаторские инновации;
– инновации, создающие рынки.

Инновации, совершенствующие продукты: замена предыдущего типа товара новым, более совершенным, но не влекущим появления большего количества новый рабочих места, несет сугубо «замещающий характер». Оказывают поддерживающее влияние на бизнес. Грамотное распределение ресурсов у крупных, масштабных организаций предполагает появления таких инноваций.

К примеру, если раньше использовали обычный утеплитель в отделке, то сейчас многие строительные организации перешли на нано-краску, которая вместо 100 мм слоя утеплители занимает лишь 4 мм пространства.

Рационализаторские инновации: напрямую влияют на экономическую эффективность производства. Представляют собой уже имеющиеся на рынке товары или услуги, производящиеся с меньшими издержками, продающиеся тем же покупателям, но по более низким ценам. Эти инновации существенно влияют на повышение производительности. Такое свойство нужно для повышения конкурентоспособности предприятия, но оно влечет за собой негативный эффект в форме уменьшения рабочих мест. Помимо этого высвобождаются средства для более эффективного его использования [6].

Инновации, создающие рынки: изменяют товар таким образом, что формируется новые рынки или новые категории потребителей, также такие инновации создают множество рабочих мест. Как следствие, такие инновации благоприятно влияют на государственную экономику. Технологические инновации, внедряемые в строительстве за последние 5 лет представлены в работе «Современные проблемы инноватики» [9, с. 176–205].

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации по видам деятельности, в России

Наименование	Период (проценты)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	7,9	8,9	9,1	8,9	9,0
Добыча П.И	6,6	6,8	7,0	6,4	6,5
в том числе:					
Добыча топливно-энергетических П.И.	8,0	9,0	8,3	7,2	7,4
Добыча П.И, кроме топливно-энергетических	4,8	3,9	5,0	5,4	5,1
Обрабатывающие производства	11,3	11,6	12,0	11,9	12,2
в том числе:					
Пр-во пищевых продуктов, включая табак и напитки	9,5	9,6	9,3	9,0	10,3
Швейно-текстильное пр-во	7,5	7,2	7,3	7,0	7,5
Пр-во кожи, обуви	8,1	5,8	3,8	10,8	11,7
Обработка дерева и пр-во изделий из древесины	4,1	3,8	4,7	5,1	6,0
Издательская и полиграфическая деятельность; Целлюлозно-бумажное производство;	3,0	2,8	2,9	3,2	2,8
Пр-во нефтяных продуктов и кокса	30,2	31,7	31,7	27,1	23,0
Хим пр-во	23,3	21,4	21,5	23,0	21,4
Пр-во пластмассовых и резиновых товаров	9,6	10,3	10,9	10,0	9,7
Пр-во прочих неметаллических минеральных продуктов	7,2	8,4	8,9	8,2	7,9
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	13,2	13,3	13,9	13,0	13,0
Пр-во машин и оборудования	14,8	15,3	14,8	14,9	14,6
Пр-во электрооборудования, электронного и оптического оборудования	24,3	24,9	26,5	25,9	27,0
Пр-во оборудования для транспорта и транспорт	19,0	19,7	20,8	20,4	19,4
Прочие пр-ва, которые не включены в другие группировки обрабатывающих производств	14,1	15,0	14,6	14,2	14,7
Пр-во и распределение газа, воды, электроэнергетики	4,3	4,7	4,9	4,7	4,5
Связь	11,9	11,1	11,7	11,8	10,7
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	8,7	7,9	8,3	8,4	8,0
Научные разработки и исследования	-	28,8	29,1	29,6	31,6
Предоставление прочих видов услуг	3,5	3,6	3,0	2,6	2,7

К сожалению, все реже вкладываются деньги в инновации создающие рынки, а соответственно – рабочие места. И опять мы возвращаемся к вопросу дефицита денег. Инновация оценивается, увы, с точки зрения эффективности использования капитала.

И в России и в других странах мира ресурсы распределяются в направлении ориентированном на уже имеющихся потребителей. Вложение средств в новые рынки кажется инвесторам сложнее – даже если отсутствуют какие-либо барьеры и перспектива получения прибыли перед ними куда более высокая. Но есть и те организации, которые сторонятся инвестиций в любые инновации. Почему такие существуют?

Когда инвестор просматривает инновационный проект, то неоднократно задаемся вопросом: «стоит ли в него вкладывать свои инвестиции?» Определенно существуют явные плюсы таких инвестиций, как например новизна данного проекта. Успех такого вложения, возможно, превзойдет любые ожидания, в случае, если новатором внесена какая-то действительно свежая, не применимая ранее идея, то и прибыль от таких инвестиций станет высокой. К тому же, не нужно упускать из внимания и то, что данная организация станет опережать компании–оппоненты, если такие будут иметься, что также значится как положительная сторона вопроса.

Инвестор, вкладывая деньги в инновации, помогает развитию той сферы, к которой такая инновация относится, что не может, не отразится на общем уровне развития государства. Недостатки также имеются, в частности риски. К сожалению, далеко не все организации способны правильно оценить риски и несут убытки [10, 11]. Следовательно, управленческий персонал организации должен проводить анализ продукта или предложенной услуги, оценить уникальность идеи, ее сильные стороны, решить, станет ли такая продукция пользоваться спросам на рынке или нет. Увы, анализировать возможный успех инновационного проекта для многих, кажется, довольно сложно. В результате, многие компании и не вкладывают деньги в инновации. Опрометчиво. Обратиться, хотя бы, к примеру Билла Гейтса, которому все в один голос предрекали отсутствие какой-либо перспективы. Что в результате? Теперь его бизнес стал одним из самых успешных в мире. Напрашиваются выводы: инвестиции в инновации влекут за собой риски, но если все правильно рассчитать и дело увенчается успехом, организация получает высокую прибыль.

Помимо денег есть и другие факторы, которые влияют на инновационную активность, не связанные с денежными вложениями. К примеру, мало кто из ученых может быть уверен в том, что его новшества, которые он сотворил, выйдут на рынок. Не смотря на то, что в России уже сравнительно давно есть системы, которые помогают таким людям вывести на рынок их технологии. [12] Generation S -это система представляющая собой федеральный акселератор технологических стартапов, которая помогает найти

хорошие проекты, с помощью многоуровневой экспертизы, и дать ход их развитию, открыть широкие возможности по привлечению инвестиций. Проводится РВК с 2013 года.

Вывод: вложения в инновации – необходимое условие для восстановления экономики после кризиса (пример: появление новых рабочих мест). Вложения в инновации нужны и для того, чтобы компании могли удерживаться на плаву в конкурентной борьбе, которая к 2015 году напрямую связана с внедрением инноваций в организациях. По мере роста, организации становятся менее терпимы к рискам. Инвесторы стремятся получить прибыль как можно быстрее. Инновации, создающие рынки, которые окупаются лишь через 5–10 лет, не так привлекают инвесторов, как рационализаторские инновации, окупаемые через 1–2 года. Эта проблема требует дальнейших поисков решения, и является перспективной, т.к. инновации, создающие рынки – создают новые рабочие места.

Список литературы

1. Килинкаров В.В. Почему компании не вкладывают деньги в инновации? // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

2. Асаул А.Н., Грахов В.П. Бизнес-партнёрство в реализации интегративного управления инвестиционно-строительным комплексом // Вестник гражданских инженеров. – 2005. – № 4. – С. 99–106.

3. Малое инновационное предпринимательство / А.Н. Асаул, Б.М. Капаров. – СПб.: СПб ГАСУ, 2008. – 128 с.

4. Пальмизано С. С инвесторами надо разговаривать / С. Пальмизано // HBR. – 2014. – №59. – С. 60–64.

5. Жоанбланк. К. Вложения в инновации необходимы для развития / К. Жоанбланк // Cnews Аналитика. – 2013. – №218. – С14.

6. Кристенсен К. Дилемма Капиталиста / К. Кристенсен // HBR. – 2014. – № 59. – С. 65–74.

7. Форма №4 – инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – М., 2016 – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat, свободный.

8. Асаул А.Н. Инновационно-инновативная способность России // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. Т. 2. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. – С. 109–135.

9. Современные проблемы инноватики: учебное издание / А.Н. Асаул, Д.А. Заварин, С.Н. Иванов, Е.И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2016. – 208 с.

10. Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. Т. 2. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. – 432с.

11. Асаул А.Н. Жилая недвижимость: управление и коммерческое обслуживание // Вісник національного університету водного господарства та природокористування Економіка Збірник наукових праць. Рівне, 2007. – випуск 2 (38).

12. Дурандин М.М. Концепции производственного менеджмента лежащие в основе повышения эффективности производства / М.М. Дурандин // СтройМного. – 2016. – №2. – С.10–14.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ 3D-ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Козлова А.Е.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: nyta-75@yandex.ru

Новым технологиям в строительстве посвящено множество монографий и статей [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]. Прорывные технологии за последние 10–15 лет сильно изменили нашу жизнь. Интернет, Wi-Fi, цифровой контент и смартфоны полностью трансформировали способы получения информации, характер коммуникации и скорость принятия решений в жизни и бизнесе. В свое время цифровые технологии повлияли на компании Kodak и Polaroid, а революция в персональных компьютерах привела к банкротству DEC и других компаний.

Рынок 3D-печати, включающий оборудование и сервисы в 2015 г. составляет $5,35 млрд., среднегодовая динамика рынка 3D-печати – 24 % (CAGR 2008–2015) . 3D-печать уже оказывает влияние на процессы создания прототипов, мелкосерийное производство и промышленный дизайн, позволяя кратно увеличить скорость разработки новых изделий, уменьшить производственную себестоимость и получить готовое изделие по индивидуальными и специфичным запросам [8, с. 200–205].

Кроме этого, своевременное изучение возможностей и внедрение 3D-печати в действующие процессы:

– позволит обеспечить кратный рост в скорости разработки и производстве новых продуктов, снизит себестоимость производства мелкосерийной продукции;

– позволит создать уникальные кастомизированные продукты и даст возможность вовлечь потребителей в процессы создания и тестирования новых разработок.

3D-производство постепенно смещает потребительскую ценность: ценным становится владение не готовым продуктом, а информационной моделью и возможностью напечатать ее несколькими видами материалов. Каждый день 2015 г. по всему миру продавалось 595 персональных принтеров и 37 профессиональных принтеров. С 2010 г. цена готового принтера снизилась с $20 тыс. до $2 тыс. Рынок США лидирует по числу отгрузок профессиональных 3D-принтеров. Компания Adidas в 2015 г. анонсировала сервис Futurecraft 3D: покупатель в отдельных магазинах фирменной сети может заказать изготовление пары кроссовок по индивидуальным параметрам (в магазине сканируется стопа клиента, через несколько недель покупатель получает по почте модель кроссовок со стелькой и подошвой, изготовленной на 3D-принтере с учетом индивидуальных размеров).

Программные пакеты, позволяющие моделировать цифровые образы проектов и создавать твердотельные пространственные объекты, достаточно разнообразны. В последние годы устойчивыми лидерами в этой области являются коммерческие продукты, такие как Rhinoceros 3D, Nevercenter Silo, ZBrush, Lightwave 3D, 3design CAD, CATIA и SolidWorks (Dassault Systèmes), КОМПАС, Maxon Cinema 4D и другие. Доступно и открытое программное обеспечение, например пакеты Blender, SALOME, FreeCAD и Wings3D. Можно создавать трехмерные модели в коммерческих пакетах компании AutoDesk (например, 3D-Studio Max, Maya).

2013–2015 гг. считаются периодом развития для 3D-печати. По разным оценкам в мире 50–70 производителей профессиональных 3D-принтеров, более 190 производителей и расходных материалов, и 200+ производителей принтеров, ориентированных на потребительский рынок настольных принтеров. Сложилась устойчивая тенденция к использованию 3D-принтеров для мелкосерийного производства, в ювелирной отрасли, в здравоохранении.

Наибольшим потенциалом развития обладают сферы промышленного применения, наиболее крупные рынки – аэрокосмическая, автомобильная промышленность, производство потребительских товаров, объединенный медицинский рынок. Отдельные сегменты в здравоохранении практически полностью зависят от 3D-печати.

3D-принтеры позволяют компаниям экономить время, деньги, трудовые ресурсы, но кроме того открывают новые возможности для создания продуктов с уникальными потребительскими характеристиками. Благодаря 3D-печати компании могут протестировать большее количество прототипов и повысить каче-

ственные характеристики собственных продуктов, находить новые сочетания материалов, оптимизировать и дорабатывать продукт по запросу клиентов, быстро вносить изменения в мелкосерийные модели и избавится от складских запасов отдельных компонентов, создавая детали по фактическим запросам.

По оценкам McKinsey Global Institute, к 2025 г. 3D-принтеры внесут вклад в мировую экономику в размере $230–$550 млрд в год.

Наиболее важными преимуществами использования аддитивных технологий будут:

1. Ускорение процесса разработки новых продуктов. 3D-печать позволила увеличить скорость получения первых версий продукта с различными вариациями (формами, функционалом и т.д.) и модификациями, что в свою очередь привело к возможности получить обратную связь максимально быстро (метод позволяет создать форм-факторы моделей за несколько часов и уже в этот день получить результаты первых тестов и потребительскую реакцию). Это стало возможным благодаря доступному высокому разрешению, возможности печати разными цветами и материалами. Также у производственных компаний появляется возможность создать мелкосерийные партии продуктов еще до того, как будут полностью готовы промышленные мощности. Это принципиально меняет подход к разработке новых продуктов и работе R&D отделов, так как вместе со скоростью снижается стоимость разработки новых продуктов и риски при коммерческом запуске. Вклад 3D-печати в мировой ВВП составит к 2025 г. $11 трлн (8,4% от ВВП $131 трлн).

2. Изменение видения производственной стратегии. В 2011 г. 25% мощностей 3D-оборудования использовались непосредственно для создания конечных продуктов (рынок оборудования для организаций растет на 40–45% в 2011–2015 г.). Часть производ- ственных мощностей потеряют свою актуальность, т.к. с постепенным снижением цены и ростом качества печати 3D-принтеры уже позволяют создавать отдельные детали, при- менимые в серийном производстве.

3. Изменение генераторов прибыли. Компании, занимающиеся ремонтом и обслуживанием, могут сократить объем складского пространства и исключить затраты на доставку деталей, которые можно напечатать на 3D-принтере. Для тестирования этой возможности достаточно попробовать напечатать несколько образцов у компаний, предоставляющих услуги печати. Также появляется возможность кастомизации продукта – персонализации в дизайне и функционале, что позволит придать контрастные характеристики продукту относительно массового производства. Наибольшее преимущество появляется у компаний розничной и специализированной торговли: установив у себя 3D-принтеры, они смогут печатать непродовольственные товары: игрушки, товары для дома, и т.д. Выручка от продажи игрушек, произведенных методом 3D-печати, к 2025 г. составит $85 млрд.

4. Новые возможности для дизайнеров и архитекторов. Т.к. дизайн привязан к методам производства, то прикладные знания в области использования и возможностей 3D-печати смогут обеспечить конкурентные преимущества в работе над проектами.

5. Конкуренция за обладание прорывной технологией. Технология 3D-печати помогает сделать менее инвестиционноемким выход на рынок для новых компаний (особенно в мелкосерийном производстве). А конкурентные преимущества новой технологии позволяют в отдельных сегментах конкурировать с крупными компаниями, обладающими прочными позициями на рынке. Часть новых игроков, строящих свой бизнес на компетенции в 3D-печати, будут делать ставку на кастомизацию и персонализацию, другие – на «печати по запросу» (printing-on-demand, сервис, позволяющий принимать заказы онлайн и отправлять их потребителям).

По итогам 2015 г. рост мирового рынка 3D-принтеров и сопутствующих материалов в денежном выражении +33%, объем $2,65 млрд (в 2014 г. $2 млрд). Средний рост выручки TOP-10 крупнейших игроков +38%. В 2014 г. на долю 3D Systems и Stratasys в сумме приходилось >30% всех продаж 3D-принтеров. Рост сегмента персональных принтеров с 2010 г., показавшего динамику 122% (2010–2014 гг.), обусловлен истечением срока действия патентов на FDM принтеры, благодаря чему средняя цена принтера снизилась с $20 тыс. до $2 тыс. за готовый принтер и до $200–500 за DIY сборочные конструкторы. Наиболее крупными производителями персональных принтеров по итогам 2014 г. стали компании Makerbot (36% рынка), 3D-Systems (16%), Flash Forege (16%), Ultimaker (5%). К 2020 г. потребительский сегмент продолжит рост за счет появления 3D-принтеров по цене ниже $500, обладающих простым для освоения процессом использо- вания и интуитивно-понятным интерфейсом.

Производители 3–D технологий в России:

• МНТЦ (г.Томск) сделал один из первых отечественных 3D принтеров. В последнее время отсутствуют сообщения о продолжении работ (http://mntc.ru).

• В Москве производство 3D принтеров Picaso Builder осуществляет компания Picaso 3D, которая была создана в 2012 году на базе ООО «Научно-Производственное Предприятие Интеллектуальные Информационные Системы» («НПП ИИС»).

• В Нижнем Тагиле Общество с ограниченной ответственностью «Центр информационных технологий» (ООО «ЦИТ»), производит 3D принтеры «Хамелеон». http://reprap-russia.org/ • Компания Maket-City из Курска производит 3D принтеры под названием Люмен http://cnc.maket-city.ru

• Проект Print & Play из Новосибирского Академгородка осуществляет мелкосерийное производство 3D принтеров собственной конструкции под маркой SibRap

• Московская RGT (разрабатывает и производит оборудование с числовым программным управлением) выпустила в конце 2013 года модель PrintBox3D One

• Компания «СТАНКИН-АТ» – частное предприятие при МГТУ «СТАНКИН недавно продали свои первые Prusa Mendel.

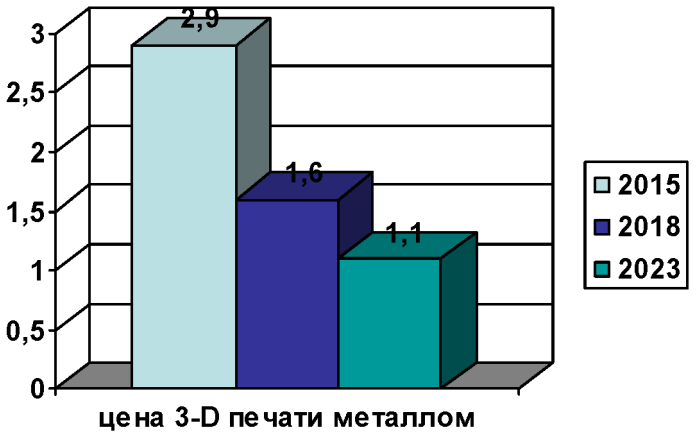
Создание трехмерных изображений в настоящий момент – это огромная индустрия. 3D-технологии уже сейчас широко применяются в следующих областях, и список постоянно расширяется:

• архитектура и дизайн интерьеров;
• промышленный дизайн;
• машиностроение;
• образование;
• реклама;
• нефте- и газодобыча;
• безопасность промышленных объектов;
• управление воздушным движением;
• компьютерные игры и симуляторы;
• медицинская диагностика;
• научные исследования;
• киноиндустрия;
• шоу-бизнес.

Мировыми лидерами рынка 3D-технологий являются компании EON Reality, Autodesk, Mitsubishi

Electric Europe B.V. В России этот рынок активно развивается в течение последних 10–15 лет. Только в сегменте 3D-тренажеров и симуляторов уже работают десятки крупных компаний. Лидерами в сфере создания систем виртуальной реальности в нашей стране являются компании «3D Лига», VE Group, Nettle. Помимо разработки оборудования и ПО, крайне важным направлением является разработка 3D-контента. Специалистов по этому направлению у нас пока крайне мало.

На рисунке представлен прогноз снижения цены на печать металлом.



Прогноз снижения цены на печать металлом

3D-технологии в строительстве. Сегодня у представителей различных видов экономической деятельности 3D-печать вызывает очень большой интерес. Первые 3D-принтеры появились совсем недавно, но за этот короткий промежуток времени люди уже научились печатать посуду, одежду, игрушки, расходные материалы для принтеров и сами принтеры, машины и даже человеческие органы и ткани.

Следующим шагом на пути развития технологии 3D-печати стала печать строительных конструкций.

Строительная площадка является зоной повышенной опасности. По данным Бориса Сошенко, представителя профсоюза работников строительства и промышленности строительных материалов, в среднем около 5 человек на 100 тыс. погибают каждый год на стройках России. А при строительстве зданий при помощи 3D-технологий участие человека сводится к минимуму, тем самым открывая перед человечеством в сфере строительства новые горизонты [9].

Использование 3D-технологий дает возможность возводить здания практически любой формы, а так же любого дизайнерского и архитектурного решения.

Строительный 3D-принтер в своей работе использует технологию экструдирования , при которой каждый новый слой строительного материала выдавливается из принтера поверх предыдущего слоя по заложенному программой контуру, выращивая стены здания. Такая технология называется FDM . Разработаны программы, в которых можно создать 3D-модель. Большинство из них находятся в свободном доступе. О высоком разрешении печати в данном случае говорить не приходится, да это и не критично для строительства, так как бетон легко поддаётся последующей обработке и отделке.

В настоящий момент для 3D-моделирования используются такие программы как SketchUp, FreeCAD, Blender, OpenSCAD, Rhinoceros. После создания в одной из вышеперечисленных программ модели, ее отправляют в программу для создания G-code , а затем информация передается по проводу с компьютера в 3D-принтер.

Особенность технологии заключается в подключении дополнительного инструмента машины – манипулятора, устанавливающего в проектное положение несущие и поддерживающие элементы конструкции, инженерные коммуникации.

Строительным материалом, используемым для возведения стен и перекрытий является быстротвердеющий порошковый бетон, армированный стальной или полимерной микрофиброй. Обычный цемент не пригоден для создания изделий подобного рода. На данный момент еще не разработан материал такого качества, который бы удовлетворял всем нынешним требованиям. Есть недостатки материалов, использующихся в строительстве при помощи 3D-технологий:

– невозможность подачи бетона на большую высоту, так как изделие быстро затвердевает еще в трубопроводе;

– что бетон является плохим изоляционным продуктом. Стены из такого бетона будут пропускать холод в дом.

Планируется в качестве материала для печати использовать песчаный или порошковый модифицированный добавками бетон класса B60 и более. Разработкой таких бетонов занимаются в Пензенском государственном университете архитектуры и строительства под руководством профессора В.И. Калашникова [10, с. 203–205]. Их состав превосходит существующие бетоны по физическим свойствам. Также можно использовать смесь цемента и строительного мусора, что даст возможность пользоваться технологией безотходного производства.

Список литературы

1. Козлова А.Е. Проблемы и перспективы применения технологий 3D-моделирования в строительстве // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного дея-

теля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

2. Маркетинг-менеджмент в строительстве. Грахов В.П., Асаул А.Н. / Научное и учебно-методическое справочное пособие. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 248 с.

3. Управление организационной эффективностью строительной компании / А.Н. Асаул, Г.И. Шишлов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: СПб ГАСУ, 2008. – 152с.

4. Асаул А.Н., Грахов В.П. Бизнес-партнёрство в реализации интегративного управления инвестиционно-строительным комплексом // Вестник гражданских инженеров. 2005. № 4. С. 99–106.

5. Асаул А.Н., Казаков Ю.Н., Ипанов В.И. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 274 с.

6. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князев, Т.Г. Рзаева. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2011. – 312 с.

7. Зейниев Г.Я., Агеев С.М., Асаул А.Н., Лабудин Б.В. К вопросу эффективности новых технологий реконструкции зданий и сооружений // Промышленное и гражданское строительство. – 2009. – № 5. – С. 55–56.

8. Современные проблемы инноватики: учебное издание / А.Н. Асаул, Д.А. Заварин, С.Н. Иванов, Е.И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2016. – 208 с.

9. Александров В.В., Сарычев В.А. Цифровые программируемые технологии // Информационно-измерительные и управляющие системы. – 2010. – Т. 8. № 11. – С. 3–9.

10. Современные проблемы инноватики: учебное издание / А.Н. Асаул, Д.А. Заварин, С.Н. Иванов, Е.И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2016. – 208 с.

ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ СМЕТНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Колегова М.В.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: mary-ko94@yandex.ru

Ценообразование является важнейшим направлением экономической работы в инвестиционно-строительной сфере. Перед всеми участниками этого вида экономической деятельности неизменно встаёт задача определения цен на свои товары, работы и услуги. От правильности установления цен во многом зависят объём реализации продукции, рентабельность и другие показатели экономической деятельности и, как следствие, конкурентоспособности строительных организаций. Ценообразование в строительстве – сложнейший механизм конъюктуры товарного рынка. В цене отражается вся система ценообразующих факторов: динамика затрат, показателей результатов труда, инфляции, соотношение спроса и предложения, монополизация рынка и пр. [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7].

Важным элементом в инвестиционно-строительной сфере является сметное нормирование и ценообразование, которое представляет собой многоплановый и динамичный процесс, изменяющийся вслед за развитием правовых и законодательных основ [8].

В настоящее время становление сметного дела в России перешагнуло через отметку в два столетия. И чтобы разобраться в преимуществах и основные недочётах нормативной базы Российской Федерации, касающейся сметного дела, необходимо изучить основных вехи в истории сметного нормирования нашей страны.

Первый реестр нормативов цен в строительстве появился в 1811 году, в котором нашли отражения основные строительные материалы, рабочая сила, а также затраты и расходы на транспорт. Первый официальный нормативный сборник в Петербурге был разработан графом Рошефором в 1879 году и назывался «Урочное положение»; распространялся на общие работы и на тот момент не имел аналогов в своем роде. Документ содержал в себе нормы расхода рабочей силы, транспортных средств и материалов; он неоднократно пересматривался и обновлялся, имея целью уточнение и снижение строительных норм, и в 1869 году был утвержден правительством. Стоит отметить, что нормативный документ такого масштаба, упорядочивающего и налаживающего организацию и экономику строительного производства, в то время не могло продемонстрировать ни одно государство [8].

Архитектор П.О. Сальманович в конце 19 века ввел определение расценки и сформировал по ней исходные данные с включением в рассматриваемую сводку территориальных коэффициентов. Именно тогда возникли предпосылки к составлению нормативной базы на проектной стадии, что подразумевало выявление количественных взаимосвязей, связанных с трудовыми и временными затратами производства работ, которые в свою очередь стали главными нормативными показателями, а также прототипом нормативов в сметном нормировании. Также Сальманович выявил три вида расценок (валовую, приблизительную и точную). «Точная» расценка получалась на базе реальных, фактических сведениях о материалах и рабочей силе и основой для нее как раз и послужило Урочное положение. Данный сборник был дополнен сборниками торговых цен и расценочными ведомостями для применения цен определенной местности и конкретизации строительной деятельности в любых условиях и для любого региона. Разработчики Урочного положения провели капитальную и фундаментальную работу, ставшую настольной книгой каждого строителя до 1930 года и выдержавшую 13 переизданий.

В 1927 году Урочное положение сменилось Сводом производственных строительных норм – всеохватывающим сборником, в котором строители могли найти ответ на любой вопрос, связанный с нормированием [9].

Следующим этапом стало Постановление Государственной плановой комиссии СССР в 1931 г., которое ввело специальные сборники сметных норм для упрощения сметных расчетов, что стало первым выделением проектной стадии в отдельную часть со своими конкретными экономическими характеристиками. Но данные сборники оказались нежизнеспособными, так как не содержали в себе сметные нормы на укрупнённые конструктивные элементы, а особенности отраслей и технологий сильно ущемляли точное определение трудозатрат на проектной стадии.

После выявления данных недостатков пользование нормами Урочного положения и всеми разработанными на его основе опубликованными справочниками и другими нормативными материалами сократилось, а затем и вовсе было запрещено.

На смену сборникам, разработанным ранее, приходит сметный справочник в трех томах, изданный Гипрооргстроем в 1936 году. И снова справочник оказался нежизнеспособным, т.к. стал прямой противоположностью своего предшественника, и даже слишком. Нормы были слишком измельчены и детально разделены по методам производства работ. В итоге сборник содержал в себе чрезмерно большое число норм (специальные монтажные и строительные работы, сгруппированные в технологическом порядке, использование которых в таком виде оказалось сложным). И хотя рассматриваемый справочник из-за своих недостатков не смог просуществовать долго и широкого применения не получил, но именно данные три тома положили начало формированию широкой и объемной нормативной системе в сметном деле.

Прорывом в научном понимании составления нормативных баз было предложение строителя Р. Соколовского в 1936 году синтезировать и преобразовать строительные нормы в пообъектные карточки

учета, что позволило бы вести реальный учет первичной документации и повлекло бы за собой корректное составление смет на новые объекты [9].

В новом справочнике разработчики на базе усреднения исходных данных значительно укрупняют нормативы, особенно это коснулось организации и механизации производственного процесса. Внесение изменений в данный справочник было запрещено и в течение 17 лет укрупненные нормы не пересматривались и не переиздавались, и в последние годы эксплуатации справочника выявился резкий разрыв между укрупненными нормами в рассматриваемом справочнике и прогрессирующими новыми технологиями и условиями строительства. Далее в 1938 году в свет вышли «Правила финансирования строительства» и «Правила о договорах», и сметы стали составляться на единицу конструктивного элемента, а поэлементные затраты стали отражаться в расчетах для каждого отдельного строительства.

Хотелось бы отметить, что наиболее явным недочетом сметной документации 40-х годов был излишний объем технических проектов и сметных расчетов, которые были излишне детализированы; процесс составления, проверки и оформления сметной документации стал тяжелым уже на проектной стадии.

Послевоенный этап возобновления строительства ознаменовался открытой системой расчетов смет: в каждом пункте сметы рассчитывались ресурсы на определенное количество конструкции или работы, а в итогах сметы составлялись подборки для нормирования ресурсов (трудовых затрат по разделам, материалов и изделий по видам и сортам). Сформированные выборки рассчитывались на базе нормативов.

Следующий пересмотр цен и нормативов случился в период либерализации экономики в 90-е годы году во время значительного роста индустриализации строительства, более узкой специализацией организаций, технического прогресса. Укрупненный справочник, действующий на тот момент, давал неточное определение цены на отдельные виды работ, что позволяло проектным и изыскательским институтам завышать цену работ. Именно в тот период жесткое регулирование ценообразования со стороны государства сменилось на систему свободных (договорных) цен, которые стали формироваться заказчиком и подрядчиком совместно. В данном случае особенно остро встал вопрос о необходимости единого способе к формированию стоимости строительства и сохранении регулирования цен на строительство методикой составления сметных расчетов и нормативной системой. С 1992 года Госстрой России начал выпускать рекомендательные письма, которые стали регулировать систему ценообразования, а затем разработал систему нормативных документов – Свод правил по определению стоимости строительства в составе предпроектной и проектно-сметной документации СП 81–01–94, в котором получили отражение новые подходы в системе ценообразования. Данный документ определял основные цели и принципы, структуру и порядок определения стоимости строительства. Положения Свода правил были детализированы в Методических указаниях по определению стоимости строительной продукции в Российской Федерации (МДС 81–1.99), в которых определялась последовательность формирования смет и установление сметных цен на ресурсы.

В 1990-е годы широкое распространение получил ресурсный метод, а к концу переходного периода при сравнительной стабилизации цен на строительство, появились предпосылки к обновлению базы, сформированной в 1991 году, и к замене последней на новую сметно-нормативную базу 2001 года. Все изменения и ступени перехода были регламентированы Госстроем России, который в свою очередь привлек проектные и научные институты, региональные центры, занимающиеся ценообразованием в строительстве, для разработки новой сметной базы. В ходе создания обновленного справочника были учтены все недочеты предыдущих выпусков: сметно-нормативная база стала включать в себя государственные элементные сметные нормы (ГЭСН-2001) и федеральные единичные расценки (ФЕР-2001) на строительные, специальные строительные, монтажные и пусконаладочные работы, а также нормативы прочих лимитированных затрат [10]. Затем были изданы территориальные единичные расценки благодаря единой методике и общей нормативной элементной системе. Федеральные сборники сметных цен стали содержать расценки для строительных машин, материалов и оборудования. Стоит отметить, что разработка справочников на федеральном уровне ведется для базового района, – Московской области в ценах на 1 января 2000 года. Формирование территориальных справочников проводится в субъектах страны в базовых и текущих ценах, обновление которых происходит ежемесячно или ежеквартально.

До 2000 г. в России существовала двухуровневая система ценообразования [8, 10], которая подразумевала формирование сметного расчета на базе общих цен. В результате получалась смета с базисной ценой, которая составлялась в ценах 1992 г. на базе сметных норм и расценок, изданных в 1984 г., исправленная с учётом случившихся перемен в технической и технологической организации строительства, и включала в себя оптовые цены на материалы, заработной платы рабочих; нормы накладных расходов и сметной прибыли; нелимитированных и других расходов.

Базисная сметная стоимость строительства показывала расчетно-нормативную степень строительных затрат, показательную для соответствующего года строительства, включающую рост заработной платы, цен на материальные ресурсы; была базой для формирования стоимости строительства и договорных цен в её составе и корректировалась с учётом коэффициентов, учитывающих текущие ресурсные цены, после чего сметчики получали реальную цену строительной продукции [11].

На тот момент двухуровневый путь сметного расчёта полностью соответствовал экономике с инфляционными явлениями и помог выйти из кризиса в период гиперинфляции. Но усреднение многих коэффициентов, создание искусственных базисных уровней, сложность расчетов – все это с течением времени потребовало других подходов.

Годом перехода ценообразования в строительстве на следующую ступень – на одноуровневую систему определения стоимости строительства стал 2000 год. Для этого потребовалось закончить создание необходимых норм и нормативов и своевременно довести их до всех членов инвестиционного процесса.

Определение стоимости строительства по одноуровневой системе базируется на ресурсных элементных сметных нормах и текущих ценах на трудовые и материально-технические ресурсы, а также на банке данных по текущей стоимости строительных материалов, изделий, конструкций и стоимости машино-часа эксплуатации строительных машин и механизмов [11, 12].

В 2004 г. Была издана Методикой определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (МДС 81–35.2004), которая сменила Свод правил и включила в себя как общие положения по ценообразованию и сметному нормированию, так и конкретные рекомендации по форми-

рованию всех форм сметной документации на разные виды работ. Вместе с данной методикой действуют постоянно актуализируемые методические указания, рекомендации и письма правительственных органов по отдельным, более частным вопросам ценообразования в строительстве. В том же году был ликвидирован Госстрой России и его полномочия перешли к Министерству регионального развития Российской Федерации. В свою очередь решение вопросов ценообразования в субъектах Федерации осуществляют Региональные центры по ценообразованию в строительстве (РЦЦС).

Таким образом, наблюдая развитие сметного дела, можно выделить пять основных его ступеней:

1. Урочное положение (1830–1925).
2. Справочник укрупненных сметных норм (1937–1984).
3. Применение новых сметных цен (1984–1991).
4. Переход на двухуровневую систему ценообразования (1991–2000).
5. Одноуровневая система ценообразования (с 2000 – по настоящее время).

И хотя мы находимся сейчас на пятом этапе в истории сметного нормирования, как известно, в настоящее время для расчета сметной документации наиболее часто используется базисно-индексный метод [8], который основан на том, что инвесторская сметная стоимость строительно-монтажных работ образуется в объемах, выполненных в уровне базисных сметных цен на использованные ресурсы с последующим дефлированием в текущий уровень сметных цен с помощью индекса изменения базисной сметной стоимости СМР. Ресурсный метод до сегодняшнего момента являлся хоть и самым точным, но самым трудоемким, дорогостоящим и сложным способом составления смет. Решением проблемы трудоемкости ресурсного метода являлось составление ресурсных сметных расчетов по укрупненным нормативам цен конструктивных решений (НЦКР).

До сегодняшнего момента федеральные НЦКР существовали только в виде проекта, разработанного в 2010 году. Только лишь у одного субъекта Российской Федерации – Республика Татарстан – территориальные НЦКР были утверждены с данными на 1 января 2011 года. В их состав были включены 10 сборников укрупненных нормативов [12].

Но в 2016 году 1 июля распоряжением Правительства Санкт-Петербурга было выпущено письмо об утверждении сборников территориальных сметных нормативов «Укрупненные нормативы цены строительства. Санкт-Петербург». Что собой представляют эти нормативы? Они заложены в 17 сборников, которые охватывают объекты жилищно-гражданского назначения, од каждой нормой прописано конкретное расчетное обоснование – ресурсно-технологическая модель. Это перечень строительных материалов, изделий и конструкций, которые необходимо использовать при возведении объекта [12]. И для получения реальной стоимости объекта достаточно ресурсную модель умножить на текущие цены строительных ресурсов. Здесь опять же хотелось бы вспомнить про НЦКР (еще не сформированные на территории Санкт-Петербурга), которые в свою очередь значительно облегчат и сделают более эффективным составление сметных расчетов.

В заключение исследования истории сметно-нормативной базы России и ее сегодняшнего развития, отмечу, что сметно-нормативная база безусловно остается несовершенной и имеет свои недостатки. В рамках совершенствования действующей системы сметного нормирования и ценообразования рекомендуется расширить возможности применения ресурсного метода составления смет путем снижение его трудоемкости за счет разработки НЦКР. Распоряжение об утверждении УНЦС направляет ценообразование на правильный путь, и перечисленное может и не решит всех рассмотренных проблем, но даст возможность задать верное направление на пути к достоверному и нетрудоемкому определению размера требуемых капитальных вложений в строительство как для государственного, так и для частного заказчика.

Список литературы

1. Асаул А.Н., Казаков Ю.Н., Ипанов В.И. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 274 с.
2. Асаул А.Н., Грахов В.П., Кощеев В.А., Чибисов И.Е.Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 240 с.
3. Асаул А.Н., Грахов В.П. Бизнес-партнёрство в реализации интегративного управления инвестиционно-строительным комплексом // Вестник гражданских инженеров. – 2005. – № 4. – С. 99–106.
4. Asaul A., Ivanov S. Structure of transactional costs of business entities in construction // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 23. № 13. С. 80–83.
5. Управление затратами в строительстве: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности 080502 – Экономика и управление на предприятии строительства / А.Н. Асаул, Е.Г. Никольская. М.: Изд-во АСВ, 2007. – 299 с.
6. Асаул М.А., Рыбнов Е.И. Формирование интегрированных структур для реализации инвестиционно-строительных проектов // Вестник гражданских инженеров. – 2008. – № 3. – С. 97–101.
7. Колегова М.В. О российской системе ценообразования в строительстве // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.
8. Горячкин П.В. Ценообразование и сметное нормирование в строительстве / П.В. Горячкин, А.И. Штоколов, Н.Э. Айрапетян. – М., 2014. – 400 с.
9. Барановская Н.И. Проблемы современного ценообразования в строительстве / Н.И. Барановская. – URL: http://profsmeta3dn.ru/publ/1–1–0–57 (дата обращения: 22.03.2016).
10. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации МДС 81–35.2004, утв. постановлением Госстроя РФ от 5 марта 2004 г. №15/1. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48827/ (дата обращения: 21.03.2016).
11. Ардзинов В.Д., Сметное дело в строительстве / Н.И. Барановская, А.И. Курочкин. – СПб.: Питер, 2009. – 480 с.: ил. – (Серия «Строительный бизнес»)
12. Методические указания по разработке укрупненных сметных нормативов для объектов непроизводственного назначения и инженерной инфраструктуры, утвержденные приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 16 ноября 2010 года №497. – URL: www.srces.ru/upload/doc/cenoobraz/pmrf497.doc (дата обращения: 22.03.2016).

ПРОЦЕССНЫЕ ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Шарова Н.Д.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: natalia_natali@list.ru

Долгое время считалось, что ведущей основой стабильных конкурентных преимуществ являются продуктовые и технологические инновации. Однако, стоит отметить, что в современных компаниях они необходимы, но только их недостаточно для успешной предпринимательской деятельности. Сегодня практика крупных компаний показывает, что условием успешной работы компаний, являются организационно-управленческие инновации [1, 2, 3, 4]. Следовательно, процессные инновации, наравне с продуктовыми, являются важным фактором в увеличении инновационного потенциала современных российских организаций. При их использовании для субъектов возникают существенные конкурентные преимущества во всех, наиболее перспективных областях.

Сложность при изучении процессных инноваций объясняется рядом имеющихся проблем. В первую очередь это связано со спорностью толкования понятия «процессная инновация». В наше время существует несколько подходов определения этого поня-

тия, некоторые из них дублируют друг друга, другие напротив противоречат. Вторая проблема – это неимение научно аргументированных рекомендаций по калькуляции и испытании процессных инноваций. Отсутствуют показатели оценки их результативности, степени воздействия на общее следствие работы и совершенствования организаций. В следствии этого, на практике достаточно проблематично определить, какой тип инноваций необходимо отнести к процессным. В результате – в отечественной науке зачастую занижают достижения инновационной деятельности, и, следовательно, существует неоднозначность понятия инновационно-активных организаций, степени и признаков инновационного развития [5, 6, 7].

Как было упомянуто выше, среди отечественных ученых нет четкого определения термина процессных инноваций. Обычно, к новейшим или усовершенствованным процессам относят введение малоотходных технологий или технологий, сберегающих ресурсы. Результаты этих технологий вводятся в форме абсолютных и относительных показателей в таблицы по анализу и учету инновационной активности организаций за установленный промежуток времени. При этом, более подробного научно-обоснованного определения понятия процессных инноваций и детального изучения сути выполняемых усовершенствований не приводится [8].

В Российской Федерации на региональном уровне для калькуляция инновационной деятельности разработана Инструкция, в которой процессные инновации относятся к технологическим. В Инструкции приведены рекомендации по тому, какие новшества следует считать процессными и отмечается, что данный вид инноваций, как правило, нацелен на рост эффективности производства. Кроме этого процессные инновации предназначаются для создания и доставки технологически новой или усовершенствованной продукции, которая не может быть произведена или поставлена с применением обыкновенных производственных способов. Стоит отметит, что организационно-управленческие изменения в данную категорию инноваций не входят [9].

Процессные инновации подразделяются на:

Технологические процессные инновации (традиционное понимание). Они охватывают новые технологические процессы; новое технологическое оборудование и оснастку (инструменты, приспособления, контрольно-измерительная аппаратура); новые используемые материалы (полуфабрикаты, компоненты) и технологические процессы их применения;

Институциональные процессные инновации (новые формы организации управления в производстве и сбыте продукции).

Таким образом, процессными инновациями являются нововведения, вносимыми:

– в процессы взаимных действий организации и ее внешней среды. Например, инновации в договорной работе, инновации в схемах сотрудничества организации с посредниками, банками, партнерами и др. субъектами внешней среды;

– в процессы руководства движениями материальных запасов и денежных средств в организации. Например, логистические процессные инновации – внедрение новых способов объемно-календарного планирования и управления внутри производства, учета и бухгалтерского анализа в форме проектного контроллинга;

– в целом в процессы менеджмента, которые выявляют в первую очередь постоянные операционные издержки организации (затраты, практически не зависящие от объемов производства, выпуска и продаж);

– в технологические процессы изготовления продукции. Они включают проработку как новых технологических регламентов, так и новых форм технологической аппаратуры и специального технологического оснащения.

С точки зрения окупаемости и внедрения новшеств, процессные инновации считаются наиболее краткосрочными по своему существу.

В настоящее время в строительной отрасли наблюдается консерватизм в отношении инноваций. Новаторы всех стран называют данное направление «laggard industry» – «вялой индустрией» или «неповоротливой отраслью». Строительство, как вид экономической деятельности, в рейтинге инновационно-активных направлений главных экономических держав находится на одном из последних мест: иностранные строительные объединения вкладывают в инновационную деятельность порядком 0,4–0,6%. В России на 2015 год данный показатель составил 0,47%, что свидетельствует о том, что в нашей стране финансирование в изобретательную деятельность крайне мало. Причиной такого положения, является значительно продолжительный цикл внедрения новшеств. По некоторым данным ведение новых технологий строительства и строительных материалов составляет более 7 лет. Из этого следует, что многие строительные материалы, позиционирующиеся на отечественном рынке как «инновационные», в действительности были разработаны в конце прошлого века [10].

Стоит отметить, что представленные данные не полностью отражают реальное положение дел в строительной отрасли. Необходимо делать значительную поправку на то, что больная часть нововведений, внедряемых в строительство, проникает туда из других отраслей промышленности – металлургии, химической, деревообрабатывающей и лесной промышленности. Однако, даже после коррекции, строительную отрасль сложно назвать склонной к инновациям [11].

В России инновации более часто применяются при создании строительных материалов. Причиной этого является то, что при эксплуатации новых технологических процессов в строительстве существуют большие риски и поэтому необходима полная уверенность в прочности и безопасности будущих зданий и сооружений [12].

Любые нововведения в строительстве становятся инновацией лишь тогда, когда происходит максимальное исключение из строительного процесса человеческого труда. Для выполнения этого критерия требуется введение нового технического оснащения, что зачастую для небольших строительных компаний является непосильным моментом [13].

В Приказе Росстата от 25.09.2015 N 442 «Об утверждении формы федерального статистического наблюдения N 4–инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» под процессными инновациями в строительстве понимается внедрение новых эффективных строительных технологий, позволяющих добиться более высокой производительности, снижения сроков строительства и т.п.

Процессные инновации внедряются для экономии всех видов затрат организации [14]. Таким образом, рассматриваемый вид инноваций способен обеспечить организацию дополнительной прибылью и денежными потоками. Кроме этого, процессные инновации способны повысить качество продукции и благоприятствовать освоению ее новых видов. В любом случае они служат прямым источником добавочной прибыли и дополнительных денежных поступлений организации.

Модель «Абернаси—Аттербека»

Специфической особенностью технологических инноваций в строительстве является тесная взаимосвязь процессных нововведений с продуктовыми (новыми материалами и конструкциями). Введение новых строительных материалов осуществляется вместе с новыми или усовершенствованными технологическими процессами. На этот счет инновационный менеджмент сформулировал новое понятие «цикл Абернаси-Аттербек» или модель продуктового цикла (рисунок), дающая представление о связи процессных нововведений с продуктовыми. В последствии этот подход немного изменился и инновации стали позиционировать, как взаимосвязанный комплекс из совокупности процессных, продуктовых, организационных и маркетинговых решений. Комплекс разрабатывается в виде интеграции элементов, создающих условия для преодоления проблемных аспектов ввода инноваций в строительный проект.

Таким образом, для большей эффективности, строительное новшество должно предлагаться инвестору в виде технологической инновации (совокупности продуктовых и процессных решений).

Научный вопрос о внедрении процессных инноваций в строительные проекты с экономической и организационно-управленческой точки зрения остается актуальным по сей день на глобальном уровне. Отечественные ученые также с большим интересом продолжают анализировать эффективность внедрение нововведений в строительные организации [15].

Процессные инновации внедряются для экономии всех видов затрат организации, так как они способны обеспечить организацию дополнительной прибылью и денежными потоками.

Специфической особенностью технологических инноваций в строительстве является тесная взаимосвязь процессных нововведений с продуктовыми (новыми материалами и конструкциями). Введение новых строительных материалов осуществляется вместе с новыми или усовершенствованными технологическими процессами.

Научный вопрос о внедрении процессных инноваций в строительные проекты с экономической и организационно-управленческой точки зрения остается актуальным по сей день.

Список литературы

1. Мещеряков И.Г., Асаул М.А. Методические приёмы по использованию организационных инноваций различных типологических групп // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 3 (44). – С. 213–220

2. Асаул М.А., Мещеряков И.Г. Инновационная экономика и организационные нововведения // Транспортное дело России. – 2014. – № 2. – С. 107–109.

3. Асаул М.А., Мещеряков И.Г. Мотивы и стимулы к развитию организационных нововведений в инновационно-ориентированных компаниях // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9–1. – С. 134–138.

4. Асаул А.Н. Организационно-управленческие инновации как фактор повышения конкурентного потенциала предприятия // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, 2010. Т. 3. -С. 7.

5 Асаул А.Н., Казаков Ю.Н., Ипанов В.И.. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости: Учебник / Под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 274 с.

6. Асаул А.Н. Модернизация России на основе собственной идентичности // Экономическое возрождение России. -2011. – № 1. – С. 4–7.

7. Мамедов Ш.М. Роль инновационной культуры в повышении заинтересованности общества в инновационной деятельности // Вестник гражданских инженеров. – 2016. – № 4 (57). – С. 217–224.

8. Зейниев Г.Я., Агеев С.М., Асаул А.Н., Лабудин Б.В. К вопросу эффективности новых технологий реконструкций зданий и сооружений // Промышленное и гражданское строительство. – 2009. – № 5. – С. 55–56.

9. Управление организационными нововведениями / А.Н. Асаул, М.А. Асаул, И.Г. Мещеряков, И.Р. Шегельман; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2016. – 288 с.

10. Современные проблемы инноватики: учебное издание / А.Н. Асаул, Д.А. Заварин, С.Н. Иванов, Е.И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2016. – 208 с.

11. Асаул А.Н., Заварин Д.А., Иванов С.Н. Основные направления формирования экономических эффектов от внедрения инноваций в инвестиционно-строительный цикл // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – № 3 (50). – С. 254–261.

12. Малое инновационное предпринимательство / А.Н. Асаул, Б.М. Капаров; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: СПбГАСУ. – 2008. – 128 с.

13. Инновационно-инновативное развитие России / А.Н. Асаул, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов: под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: СПбГАСУ. – 2008. – 192 с.

14. Asaul A., Ivanov S. Structure of transactional costs of business entities in construction // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 23. № 13. С. 80–83.

15. Асаул А.Н. Проблемы инвестиционно-строительной деятельности // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2015. – Т. 190. № 1. – С. 253–266.

ЭКОЛОГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Яркина К.В.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, e-mail: yarkina.ksyu@mail.ru

Инвестиционно-строительная сфера считается очень консервативной с позиции принятия инновационных технологий и продуктов, её часто называют «неповоротливой отраслью» [1, 2, 3]. Именно поэтому главный фокус научных исследований в Научной школе «Методологические проблемы эффективности региональных ИСК как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» [4, 5, 6, 7, 8, 9] направлен на изучение, разработку и внедрение инноваций в инвестиционно-строительный цикл, оценку эффектов от внедрения, механизмы трансфера инноваций и т.д. [10, 11, 12, 13, 14, 15 и др.].

С 1998 года осуществляется продвижение инновационных подходов в инвестиционно-строительной сфере и переход от комплексной эффективности к зданиям с нулевым воздействием и нулевым выбросом.

«Зелёное» строительство является практикой строительства и эксплуатации зданий, целью которой считается снижение уровня потребления энергетических и материальных ресурсов на протяжении всего

жизненного цикла здания: от выбора участка по проектированию до сноса здания, а также сохранение или повышение качества зданий и комфорта их внутренней среды.

Целями внедрения «зеленого» строительства являются:

• достижение сокращения пагубного воздействия строительной деятельности на здоровье человека и окружающую среду на всех стадиях жизненного цикла здания благодаря внедрению новых подходов и технологий;

• снижение нагрузок на региональные энергетические сети, а также повышение надежности их работы;

• создание новых рабочих мест в интеллектуальной сфере производства;

• уменьшение затрат на содержание зданий нового строительства.

Подобный подход требует больших вложений на этапе строительства, но при этом позволяет сэкономить деньги в перспективе, после нескольких лет эксплуатации здания.

Развитие «зелёных» идей в строительстве следует производить по следующим направлениям [16, 17, 18]:

• распространение знаний и информации о необходимости развития «зеленого» строительства;

• подготовка архитектурно-строительных кадров к участию в данном процессе;

• создание механизмов государственного стимулирования развития «зеленого» строительства посредством различных мер воздействия;

• развитие новой «зеленой» архитектуры, сочетающей экологические принципы и эстетические достоинства с инновационными технологиями;

• повышение ответственности саморегулируемых организаций в региональных ИСК как особых объединений участников инвестиционно-строительной деятельности в направлении внедрения «зеленых» идей в практику российского строительства.

Одним из основных зеленых стандартов считается американская система LEED (the Leadership in Energy and Environmental Design). Данный стандарт является рейтинговой системой сертификации и позволяет оценивать качественный уровень экологичных зданий.

Эта система была разработана в 1998 году как Зелёный строительный стандарт измерения проектов энергоэффективных, экологически чистых и устойчивых зданий для осуществления перехода строительной индустрии к проектированию, строительству и эксплуатации таких зданий Американским Советом по Зелёным Зданиям (United States Green Building Council (USGBC)).

Стандарт LEED v.3, вышедший в 2009 году с учетом нового опыта, состоит из шести разделов:

• прилегающая территория;
• эффективность использования водных ресурсов;
• энергия и атмосфера здания;
• материалы и ресурсная база;
• качество внутреннего воздуха;
• новые стратегии в проекте и инновации.

Данные разделы включают в себя требования, по которым оцениваемый проект получает зачетные баллы[1].

Необходимо учитывать, что LEED не заменяет собой требования нормативных документов, установленных в той или иной стране государственными ведомствами (в России – ГОСТы, СНиПы). Они призваны обеспечить необходимый минимум безопасности для людей, а Зеленый стандарт дополняет их более совершенными, отвечающими запросам современности, критериями оценки качества.

Зеленые стандарты призваны ускорить переход от традиционного проектирования и строительства зданий и сооружений к устойчивому. Однако, основными барьерами для их внедрения в РФ являются:

• влияние коммерческих факторов, таких, как краткосрочная прибыль на принимаемые решения;

• высокая стоимость технологий экологичного строительства;

• недостаточная распространенность информации о внедрении технологий «зеленого» строительства на практике[2].

В РФ на данный момент экологическая сертификация не является массовой тенденцией. Однако Правительство заинтересовано в продвижении «зеленого» строительства и поэтому усиливается политическое и правовое давление в его продвижении. Так, одной из стратегических целей является снижение энергопотребления на 40 % к 2020 году.

23 ноября 2009 года вступил в силу Федеральный Закон №261 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»[3]. Закон регулирует отношения по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, установив правовые, экономические и организационные основы стимулирования энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Также была утверждена государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года»[4]. Она включает в себя программы по:

• энергосбережению и повышению энергетической эффективности в электроэнергетике;

• энергосбережению и повышению энергетической эффективности в теплоснабжении и системах коммунальной инфраструктуры;

• энергосбережению и повышению энергетической эффективности в промышленности;

• энергосбережению и повышению энергетической эффективности в сельском хозяйстве;

• энергосбережению и повышению энергетической эффективности на транспорте;

• энергосбережению и повышению энергетической эффективности в государственных (муниципальных) учреждениях и сфере оказания услуг;

• энергосбережению и повышению энергетической эффективности в жилищном фонде;

• энергосбережению и повышению энергетической эффективности в субъектах Российской Федерации;

• методическому, информационному и кадровому обеспечению мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности.

1 марта 2013 года начал действовать ГОСТ Р 54964–2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости».

Данный стандарт был разработан Некоммерческим партнерством «Центр экологической сертификации – зеленые стандарты», Федеральным государственным бюджетным учреждением «Центральное

[1]Promoting LEED Certification and Green Building Technologies [Электронный ресурс] – URL: http://www.leed.net/.

[2]ГОСТ Р 54964-2012. Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости.

[3]Федеральный закон от 23.11.2009 №261-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

[4]Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. N 2446-р г. Москва об утверждении государственной программы Российской Федерации "Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года".

бюро информации Минприроды России», Национальным объединением строителей «НОСТРОЙ», Некоммерческим партнерством «Инженеры по отоплению, вентиляции, кондиционированию воздуха, теплоснабжению и строительной теплофизике» (НП «АВОК») как альтернатива международным системам сертификации.

ГОСТ Р 54964–2012 устанавливает экологические требования к объектам недвижимости по следующим базовым категориям:

• экологический менеджмент;
• инфраструктура и качество внешней среды;
• качество архитектуры и планировка объекта;
• комфорт и экология внутренней среды;
• качество санитарной защиты и утилизации отходов;
• рациональное водопользование и регулирование ливнестоков;
• энергосбережение и энергоэффективность;
• охрана окружающей среды при строительстве, эксплуатации и утилизации объекта;
• безопасность жизнедеятельности.

По данным базовым категориям определены критерии, по которым осуществляют проектирование, строительство, реконструкцию и эксплуатацию объектов недвижимости.

Также этот ГОСТ устанавливает минимальные экологические требования и методы их определения.

«Зеленое» строительство имеет большие преимущества перед традиционными технологиями как двигатель инновационной экономики, как средство построения здорового общества и улучшения качества окружающей среды. Поэтому государству необходимо поддерживать проекты, направленные на повышение энергетической эффективности объектов недвижимости путем установления налоговых льгот, субсидий из федерального бюджета, а также содействия подготовке квалифицированных специалистов в этой сфере.

Список литературы

1. Современные проблемы инноватики: учебное издание / А.Н. Асаул, Д.А. Заварин, С.Н. Иванов, Е.И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2016. – 208 с.

2. Алексеев А.А. Инновации в строительном комплексе / А.А. Алексеев, А.Н. Асаул,Д.А. Заварин, С.Н. Иванов, А.В. Лобанов. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 113с.

3. Яркина К.В. Продвижение «зелёного строительства в Российской Федерации // Проблемы предпринимательской и инвестиционно-строительной деятельности: материалы XVII научно-практической конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. Санкт-Петербург: Изд-во АНО «ИПЭВ», 2015.

4. Асаул А.Н. Деятельность научной школы – как условие реализации мобильности отечественной экономики строительства // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере. Материалы XV Международной научной конференции. 2013. С. 9–14.

5. Асаул А.Н. «Приводить экономику в лучшее состояние» – одно из главных устремлений научной школы «Методологические проблемы эффективности инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» // Саморазвитие, Самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере. Материалы XV Международной научной конференции. 2013. С. 273–292.

6. Горбунов А.А. Самоорганизационные процессы в инвестиционно-строительной деятельности // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. Т. 1. СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. – 360 с.

7. Платонов А.М. Деятельность научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и саморегулируемой системы» // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4 (18). – С. 73–80.

8. Беляев М. К. Преемственность научного знания // Экономическое возрождение России. 2008. № 4 (18). С. 82–87.

9. Асаул А.Н. Преемственность научной школы – как условие реализации мобильности отечественной экономики строительства // Саморазвитие, самоуправление и трансформационные изменения в инвестиционно-строительной сфере: материалы XV Международной научной конференции под ред. заслуженного деятеля науки РФ, заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. Т. 2. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. – 432 с.

10. Асаул А.Н., Заварин Д.А., Иванов С.Н. Основные препятствия развитию инновационной активности в инвестиционно-строительной сфере // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 4–0. – С. 180–184.

11. Асаул А.Н., Заварин Д.А. Внедрение ключевых инноваций по видам и этапам инвестиционно-строительного цикла // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 5 (46). – С. 133–140.

12. Асаул А.Н., Мещеряков И.Г. Принципы и подходы использования организационных инноваций в предпринимательских структурах // Вестник гражданских инженеров. – 2013. – № 3 (38). – С. 143–150.

13. Зейниев Г.Я., Агеев С.М., Асаул А.Н., Лабудин Б.В. К вопросу эффективности новых технологий реконструкции зданий и сооружений // Промышленное и гражданское строительство. – 2009. – № 5. – С. 55–56.

14. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости. Асаул А.Н., Казаков Ю.Н., Ипанов В.И. Санкт-Петербург: Гуманистика, 2005. – 274 с.

15. Инновационное развитие строительства. Зыков А.А., Серов В.М., Асаул А.Н. Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Вольное Экономическое Общество России ВРО МАИЭС Союз строителей Владимирской области. – Владимир, 2008.

16. Асаул А.Н. «Зелёное» строительство: пути и тенденции в развитии / А.Н. Асаул // Материалы конференции «Эффективные модели и технологии ресурсосбережения, энергосбережения и природопользования в строительстве и ЖКХ». – Волгоград: Изд-во «Крутон», 2014. – С. 209.

17. Асаул А.Н. Векторы внедрения «зелёных» идей в инвестиционно-строительной сфере / А.Н. Асаул, Н.Н. Загускин // Материалы 71-й конференции ГАСУ. – СПб.: СПбГАСУ, 2015.

18. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Основные направления развития «зеленого» строительства // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2015. – № 1 (36). – С. 169–178.

Секция «Инновационное развитие экономики», научный руководитель – Рудакова О.Ю., канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В ТОГУЛЬСКОМ РАЙОНЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Ральникова И.Н., Межова Л.Н.

ФГБОУ ВО Алтайский государственный университет, Барнаул, e-mail: ralnikov@inbox.ru

Современный период социально-экономического развития страны сопровождается активным ростом различных предпринимательских структур. Так, по данным федеральной службы государственной статистики за период с 2010 по 2015 гг.(за пять лет) численность малых и средних предприятий в России выросла почти на 25%. Это неплохой результат.

В нашем современном обществе происходит упрочение позиций предпринимательства, зачастую определяемое как некий социально-экономический феномен, выполняющий определенные функции, в том числе и социальные, необходимость развития которого определена в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию на 2016, 2017гг.

Развитие малого и среднего бизнеса является одним из важнейших показателей степени успешности рыночных реформ, уровня эффективности конкурентной экономики и организационно-экономической основой ее стратегического развития, что является одним из главных приоритетов России на данном этапе.

Наше исследование предпринимательской деятельности осуществлено в Тогульском районе Алтайского края. В качестве теоретико-концептуальной основы нами использованы достаточно известные методики: Сбалансированной системы показате-

лей (ССП), SWOT- и PEST- анализ, а также матрица General Electric (GE) / McKinsey.

Тогульский район, как и многие другие в крае, образован в начале прошлого века – в 1924 году. Расположен район на северо-востоке Алтайского края. Площадь района составляет 2000 кв. км. Территориально Тогульский район подразделен на 6 сельских Советов, 13 населенных пунктов с численностью населения 9,6 тыс. человек [3].

Климат – резко-континентальный. На территории района преобладают серые лесные почвы, черноземы оподзоленные и выщелоченные. Преобладающая растительность – разнотравье лесостепной зоны. Основные породы деревьев – осина, береза, пихта и ель. Наличие месторождений полезных ископаемых: золото, песок, щебень.

Территориальная специфика, отдаленное местоположение от больших городов, определяет приоритетные направления развития предпринимательства в районе. В их число входят в первую очередь воспроизводство и переработка сельскохозяйственной растительной продукции, разведение животноводства и переработка мясной продукции, развитие молочного направления, в меньшей степени производство продовольственных товаров. Среди направлений несельскохозяйственной деятельности наиболее актуальными и перспективными в данное время являются предоставление разнообразных бытовых услуг населению, сельский туризм, строительство и производство строительных материалов, оказание услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства, услуги в сфере здравоохранения, предоставление социальных услуг [3].

Субъекты предпринимательства в разной степени локализованы в селах района. Основные отрасли, в которых занят малый и средний бизнес на селе – сельское хозяйство, розничная торговля, бытовые услуги. Удельный вес субъектов предпринимательства [2] по видам экономической деятельности на 01.01.2016 г. представлен в таблице.

Наименование вида экономической деятельности	Малые и средние предприятия	Индивидуальные предприниматели
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	33	16
Обрабатывающие производства	11	6
Строительство	4	2
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и т.п.	28	49
Гостиницы и рестораны	5	1
Транспорт и связь	4	11
Операции с недвижимым имуществом	7	4
Предоставление коммунальных, социальных, персональных и прочих услуг	2	5

Среди обрабатывающих производств наиболее развитыми в сельских территориях являются пищевая и перерабатывающая промышленности. Субъекты малого предпринимательства специализируются на производстве отдельных продуктов питания, хлебобулочных, молочных, мясных изделий.

На сегодняшний день остается актуальной проблема недостаточной наполняемости местных бюджетов и отсутствия возможностей ряда муниципалитетов направлять достаточные финансовые средства на поддержку предпринимательской деятельности.

Росту эффективности работы малых и средних промышленных предприятий должно способствовать содействие процессам развития их кооперационных связей с крупным производственным бизнесом, совершенствования технологий сбыта продукции [1]. Для этого целесообразно ориентироваться на развитие в крае многоступенчатой системе поддержки предпринимательства:системы бизнес – инкубаторов, создание центров субконтрактации, технопарков, территориально-отраслевых кластеров и другое.

Проведенный анализ показал, что сложившиеся показатели развития малого и среднего предпринимательства не в полной мере отвечают целям и задачам, сформулированными в разработанной и принятой стратегии социально-экономического развития Тогульского района на период до 2025 года.

Указанные проблемы развития предпринимательства взаимосвязаны и обусловливают друг друга. Поэтому необходим комплексный подход к их решению на региональном и муниципальном уровнях.

Достижение высоких финансовых показателей предпринимательской деятельности в регионе является первоочередной целью. Один из принципов разработки ССП предполагает, что система показателей должна охватывать разные виды и сферы деятельности, всех заинтересованных участников. Для создания и внедрения ССП предпринимательства необходимо:

1. Разработать и актуализировать стратегические карты и ССП (для этого необходимо собрать и проанализировать информацию; разработать стратегию и формализовать ее в формате стратегической карты; разработать сбалансированный набор показателей; разработать стратегические мероприятия по достижению целевых значений; интегрировать ССП с системой бюджетирования и системой мотивации).

2. Каскадировать стратегические карты и ССП на нижележащие уровни системы предпринимательства в регионе (здесь необходимо выполнить декомпозицию целей стратегической карты и отдельных показателей ССП на уровень стратегических карт органов управления и субъектов предпринимательства муниципалитета; декомпозицию целей стратегической карты и отдельных показателей ССП на уровень стратегических карт руководителей и начальников управлений; каскадирование отдельных показателей ССП руководителей управлений и комитетов до уровня руководителей отделов и отдельных сотрудников).

3. Пересмотреть ССП с учетом замечаний руководителей и сотрудников органов управления предпринимательством района.

4. Автоматизировать ССП с помощью информационной системы.

В ССП развития предпринимательской деятельности включены показатели финансовой деятельности; организации функционирования; социальной сферы; инноваций и технологий.

Тогульский район обладает природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом, который при полном, рациональном

и эффективном использовании должен обеспечить устойчивое многоотраслевое развитие, занятость и повышение качества жизни сельского населения.

Однако, малый и средний бизнес в России пока слабо развит, его доля в ВВП России составляет приблизительно 20%, в то время, как в странах Западной Европы – более 50%, а в Италии этот показатель превышает значение 80% [5].

Целевые ориентиры, которые были запланированы государством на 2015 и 2016 годы (за эти два года количество индивидуальных предпринимателей должно вырасти на 2 миллиона, на малых предприятиях ожидалось создание 1200 тысяч рабочих мест, а в средних компаниях – прирост инвестиций на 50%) не были достигнуты.

Объективными сдерживающими факторами развития предпринимательства в сельской местности служат недостаток квалифицированных кадров, низкий уровень опыта и знаний экономических и юридических основ ведения бизнеса, транспортная удаленность от больших городов, отсутствие первоначального капитала для открытия собственного дела, трудности выхода на рынки сбыта со своей продукцией. Нивелирование данных факторов возможно за счет дифференциации на местном уровне мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса, учитывающей экономико-географическую и социально-демографическую специфику сельских районов.

Список литературы

1. Управление Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры [Электронный ресурс]. URL: http://www.altsmb.ru.

2. Администрация Алтайского края [Электронный ресурс]. URL: http://www.altairegion22.ru.

3. Администрация Тогульского района Алтайского края [Электронный ресурс]. URL: http://togul.org.

4. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства Алтайского края на период до 2025 го http://admin-suet.ru/hfguj/one-6917.html.

5. 5. Портал Государственных программ Министерства экономического развития Российской Федерации Электронный ресурс. Режим доступа URL://programs.gov.ru/Portal//.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ. ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ

Третьяков Е.О.

ВГБОУ ВО «Алтайский государственный университет», Барнаул, e-mail: Третьяков Е.О.

В последние 10 лет объем производства в нашей стране стремительно растут. На данный момент Россия доказывает, что может быть не только крупным игроком на мировом рынке ресурсов, но и крупным экспортером тех или иных продуктов. На территории нашей страны открывается большое количество производственных площадей, направленных не на добычу, а на переработку сырья.

Эти данные прямо подтверждаются Федеральной Службой Государственной Статистики. По ее данным, почти все отросли обрабатывающих производств переживают бурный рост.

Для примера, производство автомобилей и комплектующих к ним выросло с 833100 млн. руб. (2005 год) до 3042978 млн. руб. (2015 год). Но речь идет не только о промышленных областях. Также вместе с тем, производство пищевых продуктов (включая напитки и табак) так же выросло с 1485658 млн. руб. (2005 год) до 35861183 млн. руб. (2015 год) [1].

Кроме того, иностранные компании все чаще размещают на территории России собственные производства, так как СНГ является развивающимся рынком сбыта. Хорошим примером, в данном случае, может являться компания «Nokian», которая открыла завод по производству шин еще в сентябре 2005 года. Также можно упомянуть «Хендэ-Моторс», завод которой расположен в Санкт – Петербурге.

В связи с повышением спроса на те или иные товары, перед производителями встает вопрос увеличения объема производства и более эффективного управления ресурсами. Существует множество средств для повышения показателей производства и снижения издержек. Но именно Бережливое Производство все чаще и чаще используется в мире. И на это есть немало причин.

Для начала необходимо внести ясность в понятие «Бережливое Производство».

Разработка систем Бережливого Производства связана с именем Тайити Оно. Он работал мастером цеха на заводе Toyota, и с 1941 по 1949 разрабатывал концепцию решения проблем, которая легла в основу Произведённой Системы Toyota (TPS). Компания до сих пор работает по принципам, разработанным Тайити Оно.

По сути своей, Бережливое Производство – американская интерпретация японской производственной системы компании Toyota (TPS). Это не конкретный алгоритм, но набор инструментов, позволяющих детально рационализировать рабочий процесс и все составляющие продукта. Под инструментами стоит понимать, например, «5S» – систему организации рабочего места, «Визуализация» – систему наглядного графического оформления бизнес-процессов или «ТРМ» – общую систему ухода за оборудованием.

Главной основой Бережливого Производства является систематическое уменьшение затрат и различных видов потерь, а также уменьшение уровня цены без ущерба прибыли. Это осуществляется путем постоянного анализа производственного процесса и понимания того, что нужно конечному потребителю, а что нет. Это значительно увеличивает конкурентоспособность предприятия в целом [2].

Таким образом, «Бережливое Производство» – философия предприятия, основанная на устранении потерь и высокой ориентации на конечного потребителя путем рационализации всех составляющих себестоимости конечного продукта.

Отечественные производственные компании постепенно перенимают опыт зарубежных коллег и стараются использовать технологии, появившиеся в Японии еще в начале 1950-х годов.

При внедрении технологий Бережливого Производства на территории России, так называемые, Кайдзен-Менеджеры (лица, ответственные за отрасль), сталкиваются с рядом особенностей. Речь о менталитете – определенных установках, которые укоренились в сознании не только рабочего класса, но и значительной части управленцев.

Часто при внедрении Бережливого Производства происходит объединение начальства и рабочих в связи с общим негативным восприятием чего-то нового. Особенно это проявляется, если работа над внедрением идет не внутри предприятия, а с привлечением сторонних специалистов. Так что можно смело говорить, что проблема понимания инструментов Бережливого Производства актуальна не только среди рабочих, но и среди руководства.

Российские предприятия часто нацелены на быстрый результат, который не требует кардинальных изменений на уровне высшего руководства.

Кроме того, предприятия готовы вкладывать ресурсы в технологии и оборудование, которые, по мнению управленцев, позволяют совершить значительный рывок, тогда как постоянное совершенствование является непонятным и нецелесообразным.

Российские предприятия берутся за инструменты «Бережливого Производства» и недооценивают важность философии, тогда как в основе лежит именно философия «Бережливого Производства», которая требует постоянного анализа и трансформации мышления [3].

Для решения данных проблем необходимо постоянное участие высшего руководства и его личная потребность в результате. Проще всего реализовать Бережливое Производство на частных предприятиях, где инициатива перемен исходит именно от собственника или директора. Именно они могут прорабатывать и контролировать не только требования, но мотивацию и штрафные санкции работников.

В России существует тяга к проведению показательных процессов с поиском и наказанием виновных. Чаще всего проблемы решаются в демонстративном порядке, применяя в качестве меры наказания громкие предупреждения, но реже штрафы [4].

Именно показной характер наказаний и удовлетворенность устных результатов больше всего влияет на возможности внедрения. Бережливое Производство направлено не на поиск виноватых и их наказание, а на понимание истинной причины проблемы и разложение ее на составляющие.

Стоит также выделить две национальные особенности, которые тесно связаны между собой: лень и высокая преданность идеалам. Человек готов выполнять работу добросовестно и качественно, но при условии, что он видит преданность идеалам. Прямо противоположный эффект достигается, если исполнитель не видит глобальной цели перед собой – работа осуществляется очень медленно и неэффективно.

Очень часто сотрудники могут демонстративно противиться любым нормам лишь потому, что они не укладываются в картину мира самого сотрудника. Это выражается особенно явно, если человек укоренил свои позиции в предприятии долгим сроком работы.

Если жесткая дисциплина предприятия требует от рабочего следования этим стандартам – он будет следовать, но нарочито небрежно, на авось, превращая многие хорошие начинания в формальность [4].

Управленцы часто недооценивают высокий уровень дисциплины рабочих, тогда как именно порядок является платформой для результативной работы. Вопрос борьбы с данным явлением остается открытым, но практика показывает, что систематическая борьба эффективна, если работник видит реальные последние своей безответственности в виде, например, штрафов.

Все это, в совокупности, должно работать как цельная система и применяться по отношению ко всем сотрудникам. Личный авторитет не должен иметь никакого значения по сравнению с правилами. На практике этими принципами часто пренебрегают, а положение сотрудника ставится выше, чем список его обязанностей.

Но, несмотря на все особенности работы, есть достойные прецеденты модернизации производства по японкой технологии. В качестве удачного примера внедрения японских технологий можно назвать «Камаз». Они начали прорабатывать данное направление в 2006 году и добились больших результатов. На Автомобильном заводе в процессе создания эталонного участка в цехе сборки кабин работниками подано 691 предложение, реализовано – 489 предложений на улучшения. Картировано 90% процессов, выявлены 17 узких мест, которые улучшены. Все это позволило снизить такт с 300 до 250 секунд. С конвейера высвобождено 1400 шт. крупногабаритной тары. Сокращены запасы деталей и узлов на 73 млн. рублей. Сокращено 600 кв. метров площадей [5].

Из побочных результатов внедрения Бережливого Производства нужно выделить уменьшение влияния человеческого фактора на процесс производства конечного продукта. Происходит структуризация мышления всего коллектива и повышается восприимчивость к чему-то новому.

Главный вывод заключается в том, что внедрение технологий Бережливого Производства в России возможно, даже с учетом поправок на особенности работы в нашей стране. При грамотном подходе руководства, правильно встроенной системе и общей вовлеченности всей команды можно добиться существенного результата.

Список литературы

1. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по отдельным видам экономической деятельности Российской Федерации. [Электронный ресурс] // Федеральная Служба Государственной Статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/ (дата обращения 18.12.2016).

2. Дручевская И.А. Внедрение системы бережливого производства на российских предприятиях. [Электронный ресурс] // European Student Scientific Journal. – URL: https://sjes.esrae.ru/ (дата обращения 18.12.2016).

3. Клочков Ю.П. Организация бережливого производства на предприятиях машиностроения. [Электронный ресурс] // Экономическая Библиотека. – URL: http://economy-lib.com/organizatsiya-berezhlivogo-proizvodstva-na-predpriyatiyah-mashinostroeniya/ (дата обращения 19.12.2016).

4. Павловская И. Бережливое производство с оглядкой на русский менталитет. [Электронный ресурс] // Lean Info – URL: http://www.leaninfo.ru/2009/04/03/lean-and-russian-mentality/ (дата обращения 20.12.2016).

5. Давыдова Н.С., Клочков Ю.П. Бережливое производство на предприятиях машиностроения: теория и практика внедрения. [Электронный ресурс] // Монографии, изданные в издательстве Российской Академии Естествознания – URL: https://www.monographies.ru/ru/book/section?id=5940 (дата обращения 18.12.2016).

Секция «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг», научный руководитель – Храмцова Е.Р., д-р экон. наук

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИТЕМ РАДИОЧАСТОТНОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Кистенева Н.С., Горшкова Ю.В.

Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: j.gorsch@yandex.ru

В настоящее время миру широко известны более 15 технологий автоматической идентификации, таких как: штриховое кодирование, радиочастотная идентификация, оптическое распознавание знаков, речевой ввод данных и многие другие.

Самым распространенным на данный момент является штриховое кодирование товаров, в котором информация о товаре записывается в виде ряда широких и узких полос. Эти штрихи и пробелы означают определенные цифры в кодах ЭВМ.

В настоящее время в США около 90% всех основных выпускаемых товаров имеют штриховые коды, в Германии – около 80%, во Франции – более 70%, в Швеции – около 45%.

В результате широкого применения данной технологии обнаружилось масса недостатков, например, необходимость непосредственного контакта штрих-кода со считывателем для поиска товара, а так же вы-

сокая подверженность коррозии. Это привело к необходимости поиска более совершенных технологий идентификации. Одной из таких технологий является радиочастотная идентификация объектов (RFID).

Сегодня на крупных складских предприятиях в Европе около 90% предложений по усовершенствованию складской логистики приходится на долю RFID. Компании, внедрившие данную технологию, гордятся тем, что смогли достичь мощного стратегического преимущества в сравнении с конкурентами.

На рубеже 90-х – 2000-х годов возникли первые разработки и решения для складской логистики. В это время такие компании, как WalMart, Metro, Tesco, Procter&Gamble начали разработку собственных RFID программ для склада и розницы.

В 2000-х годах, самом начале развития RFID технология была достаточно дорогостоящей и перспективы ее внедрения были еще никому не известны. Внедрить ее и попробовать могли себе позволить лишь крупные мировые компании-гиганты, которым эти затраты были не столь существенны. Особенный вклад в развитие технологии радиочастотной идентификации внесла компания WalMart.

WalMart уделяли особое внимание развитию своей логистики и склада, но не смотря на это у них возникали крупные проблемы потери паллет, отправки их по неверным адресам, неправильной сборки груза. Данные проблемы в совокупности вели к огромным денежным потерям. Именно поэтому руководство компании обратилось за помощью к технологии RFID.

В результате в 2003 году WalMart объявил о начале проекта RFID, что предполагало оснащение радиочастотными метами всех паллет и коробок от 100 ведущих поставщиков. Благодаря этому производство меток взлетело на порядок, поскольку только лишь в проекте WalMart предполагалось использование около 1 миллиарда меток EPC Gen2.

Кроме того, в последствие WalMart пошли дальше, потребовав от поставщиков оснащения ридерами RFID на своих складах и центрах распределения. Благодаря этому технология развивается дальше, охватывая все новые и новые компании и параллельно снижая себестоимость меток и считывателей.

Ниже приведены основные показатели внедрения технологии на предприятии WalMart:

6,7 миллиардов долларов за счет уменьшения составляющей ручного труда (нет необходимости сканировать вручную штрихкод).

600 миллионов долларов за счет сокращения расходов на ведение склада (быстрый поиск потерянного товара, предотвращение неверных отгрузок, быстрая сборка заказов).

575 миллионов долларов в результате сокращения воровства.

300 миллионов долларов за счет более быстрой обработки информации от дистрибьюторских центров и приемки товара.

180 миллионов долларов за счет уменьшения затрат на проведение инвентаризации и логистику.

Это составляет 8,4 миллиардов долларов ежегодной экономии, что больше суммарного дохода 250 ведущих мировых компаний, по данным журнала Fortune.

Рассмотрим опыт внедрения технологии компанией Toshiba. В 2006 г. начался проект по маркировке ноутбуков для того, чтобы разгрузить склады и увеличить производительность труда. До внедрения, когда паллеты с 36 компьютерами поступали на склад компании, сотрудники, ответственные за приемку, должны были регистрировать их доставку, сканируя шрихкоды каждой коробки по отдельности. Только после этого паллеты отправлялись дальше. Теперь же каждый упакованный компьютер оснащен меткой EPC Gen2, и при поступлении на склад каждый контейнер пропускают через ворота, которые считывают информацию с RFID меток, обеспечивая тем самым быструю приемку. По данным Toshiba, производительность труда выросла на 57% и это не предел.

Еще одна крупная компания Metro AG внедрила глобальный RFID проект, представляющий собой инновационную экспериментальную схему, которая позволит отслеживать местонахождение товаров на всем пути из Китая в Германию. В рамках этого проекта используются метки EPC Gen2 UHF, которыми будут маркироваться контейнеры, отслеживаемые на протяжении всего пути с момента их отгрузки из Китая вплоть до поступления в распоряжение компании Metro в Германии.

Первый RFID-проект Metro был направлен на решения проблемы отсутствия товара на полках магазина или на складе. На пустующих полках теряется в среднем 8% годовой выручки ритейлеров – в целом по миру это около $93 млрд в год. Использование RFID даже только на уровне склада позволяет сократить данную проблему на 15–20%.

Данный проект был завершен в октябре 2007 г после полной автоматизации поставок в более 180 немецких магазинов Metro Cash & Carry.

Согласно исследованию американского системного интегратора Alinean, использование RFID на складах помогает предотвращать ошибки при поставках, при этом скорость обработки заказов увеличивается на 20–30%, а эксплуатационные расходы снижаются на 2–5%. Это в итоге приводит к росту годовой выручки на 2–7%. Благодаря RFID гораздо проще отследить или найти пропавший товар в цепочке поставок, что позволяет снизить потери на этом этапе на 18%.

Также важно отметить, что метками RFID теперь снабжаются туристические визы в США. В рамках принятой программы, все иностранцы, прибывающие в штаты, должны иметь на руках туристические визы, оснащенные пассивными RFID-чипами с функцией многократной перезаписи данных. Данное решение направлено на повышение отслеживания за перемещениями туристов. Также оно позволяет определить при необходимости число иностранцев, покидающих страну, причем без необходимости досмотра их документов. Эксперимент предусматривает внедрение чипов в документы, которые выдаются самыми крупными аэропортами США. Если технологию одобрит правительство, то чипы станут использоваться также во всех остальных таможенных пунктах страны.

Паспорта населения страны теперь также снабжены радиочастотным чипом, который позволяет быстро и легко получить записанную на нем информацию полицейским и сотрудникам на постах контроля.

В Америке метки применяются также для идентификации потерянных домашних животных, а также для возможности проезжать жителям пригородной зоны в город на своем транспортном средстве через шлагбаум, где осуществляется въездной сбор, без остановки. Также в одном из бутиков Нью-Йорка установлены датчики в стенах примерочной. С их помощью можно определить, какую одежду примеряет покупатель, а также предоставить информацию о наличии в магазине иных цветов, размеров или тканей одежды. Технология RFID также используется как система для предотвращения краж в магазинах, где стоимость обычной майки может составлять $400 и выше.

Российские ритейлеры также осваивают технологию RFID. В конце 2012 года в офисе российского ритейлера X5 Retail Group (сети «Перекресток», «Пяте-

рочка», «Карусель») началось тестирование проекта с использованием RFID технологии. Этим магазином могли пользоваться только сотрудники ккомпании. X5 Retail Group сообщили, что по итогам эксперимента в сетях «Карусель» и «Перекресток» появились так называемые бесконтактные кассы, где покупатель может самостоятельно оплатить свои покупки. Это очень эффективная и популярная у клиентов технология. Например, в сети "Карусель" примерно 25% трансакций приходится на новый формат. Но внедрить в работу только радиометки RFID ритейлер самостоятельно не может, так как это вопрос производителей.

Ведущими производителями оборудования для радиочастотной идентификации являются: Alien Technology (США), ATID (Ю. Корея), CAEN (Италия), Omni-ID (США), SMARTRAC (Нидерланды) и др. Также на рынке велика доля китайских производителей устройств. Однако за дешевой стоимостью зачастую скрывается 20% брака от заказанной партии. По стоимости на данный момент метки SMARTRAC можно приобрести до 16 рублей за шт., а метки Alien до 10 рублей за шт. В России сейчас существует множество компаний, занимающихся полным оснащением RFID оборудованием для более комфортного внедрения технологии на предприятие.

Рассматривать полный переход компаний с штрих-кодирования на RFID с каждым годом становится все реальнее. По сравнению с уже привычной нам технологией штрих-кода, в глаза сразу бросается масса преимуществ: возможность записи большого колличества информации, считывание на больших расстояниях, возможность отслеживать нахождение товара, высокая износостойкость и т.д. Но современные компании останавливает зачастую основной недостаток – стоимость первоначального оснащения метками. Однако все меняется если предприятие имеет веские причины для внедрения такие как: недостачи на складе, крупные кражи товара. В этом случае внедрение вполне может не только полностью окупить себя, но и существенно сократить затраты, выводя компанию на новый технологический уровень, принося вместе с этим повышенное удобство и комфорт работы, ранее недоступный штрих-кодированию.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В МАГАЗИНЕ БИЖУТЕРИИ

Малышева А.А.

Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: anyuta.malysheva.93@mail.ru

В новых экономических условиях становится невозможным осуществлять планирование коммерческой деятельности предприятия путем реакции на уже возникшие проблемы на основе предшествующего опыта. Новые методы планирования требуют использования специфических моделей принятия управленческих решений относительно закупочно-сбытовой деятельности предприятия. Информационное обеспечение коммерческой деятельности создает основу ее планирования и реализации, определяет ее целесообразность, ориентирует на достижение эффекта и эффективности.

Поскольку в состав ООО «Авантаж» кроме исследуемого нами магазина бижутерии входят еще две аналогичные торговые точки, расположенные в разных крупных торговых центрах г. Новокуйбышевска, создание и развитие информационного обеспечения коммерческой деятельности является актуальной проблемой в условиях насыщенного рынка, обостряющейся конкуренции.

Для создания информационной системы коммерческой деятельности магазина «Bijou Len» ООО «Авантаж» необходимы:

- трудовые ресурсы,
- технические средства,
- владение методами и процедурами сбора, анализа и передачи информации, используемой в процессе разработки и принятия решений в области коммерческой деятельности.

Помощь в руководстве магазинами «Bijou Len» ООО «Авантаж» оказывает администратор, в обязанности которого входит:

- анализ движения товаров в магазинах и товарных запасов;
- формирование заявок на закупку товаров;
- регулирование процесса продаж товаров покупателем, работа с рекламациями.

Поскольку привлечение дополнительного работника, который бы занимался исследованиями рынка весьма затруднительно для такого небольшого предприятия, можно предложить расширить круг полномочий, прав и обязанностей администратора, предварительно организовав повышение его квалификации и заработной платы.

Роль товароведа в формировании информационного обеспечения коммерческой деятельности магазинов ООО «Авантаж» может определяться выполнением следующих функций:

- анализ и выявление тенденций, перспектив рынка бижутерии;
- изучение особенностей спроса покупателей бижутерии;
- анализ конкурентной среды;
- сравнение конкурентоспособности товаров различных производителей;
- оценка уровня торгового обслуживания покупателей;
- формирование системы стимулирования процесса продаж.

В целях ускорения получения, обработки и анализа информации, необходимо в каждом магазине установить компьютерную технику и соответствующее программное обеспечение, работающее в единой сети данных магазинов.

Современные компьютерные программы обеспечивают эффективность управления предприятием, рациональное использование имеющихся ресурсов, сочетают простоту и удобство работы, гибкость настройки и широкие возможности по проведению анализа деятельности для руководителей.

Повышение квалификации продавца могло бы также решить проблему, связанную с третьим элементом – владением методами и процедурами сбора, анализа и передачи информации.

Успешное осуществление коммерческой деятельности невозможно без постоянного анализа и учета информации, характеризующей ситуацию на рынке товаров и услуг. Это коммерческая информация, к которой относится информация о: покупателях и мотивах покупок, требованиях рынка к товару, конъюнктуре рынка, конкурентной среде, потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности.

Проведение тренингов и техническое оснащение потребует затрат ООО «Авантаж», которые в будущем будут быстро покрыты, поскольку, благодаря лучшему знанию покупательского спроса, сильных и слабых сторон конкурентов и собственного магазина бижутерии ООО «Авантаж», технологии обслуживания покупателей, объем продаж будет расти.

Произведем расчет эффективности организации информационного обеспечения (проведения тренин-

гов продавцов и оснащения компьютерной техникой и программными продуктами) всех трех магазинов бижутерии ООО «Авантаж». Для этого необходимо определить следующие прогнозные показатели до проведения тренинга:

• товарооборот 19083,2 тыс. руб.;
• валовой доход – 6714,9 тыс. руб.;
• издержки обращения – 5454,7 тыс. руб.
• размер прибыли от реализации – 1260,2 тыс. руб (таблица).

Прогнозируемые результаты информационного обеспечения коммерческой деятельности в сети магазинов ООО «Авантаж» на 2017 г.

Показатели коммерческой деятельности	Значение показателей сети магазинов бижутерии ООО «Авантаж»		
	До проведения мероприятий	После проведения мероприятий	Отклонение +/-
Товарооборот, тыс. руб.	19083,2	20609,8	1526,6
Валовой доход, тыс. руб.	6714,9	7254,6	539,7
Уровень валового дохода, %	35,2	35,2	–
Издержки обращения, тыс. руб.	5454,7	5723,7	269
Уровень издержек обращения, %	28,6	27,8	-0,8
Прибыль от реализации, тыс. руб.	1260,2	1530,9	270,7
Рентабельность продаж, %	6,3	7,4	1,1

Средняя стоимость тренинга по маркетингу и маркетинговым исследованиям, а также по психологии персональных продаж в небольшом специализированном магазине составит примерно 30 тыс. руб.

Затраты на техническое оснащение в магазинах сети – 136 тыс. руб. (80 тыс. руб. – закупка и установка компьютеров, 56 тыс. руб. – программное обеспечение).

Вместе с тем, мы рекомендуем ввести систему мотивации торгово-оперативного персонала, и увеличить расходы на премирование продавцов в размере 0,5% от месячного товарооборота (в год примерно 103 тыс. руб.).

По наблюдениям специалистов, в случае проведения тренинга, товарооборот возрастает в среднем в течение следующего месяца минимум на 8%.

В таблице отражены прогнозные экономические показатели работы ООО «Авантаж» на 2017 г. в двух случаях: без формирования системы информационного обеспечения коммерческой деятельности и в случае ее формирования, также полученный эффект (изменение прибыли от реализации) и эффективность (изменение рентабельности продаж).

Данные представленной таблицы свидетельствуют о том, что организация тренинга по технологии персональных продаж приведет к увеличению объема продаж на 1526,6 тыс. руб., прибыли от реализации – на 270,7 тыс. руб. рентабельности продаж, по прогнозным данным на 1,1%.

Таким образом, несмотря на то, что формирование системы информационного обеспечения в таких небольших магазинах, как магазинах ООО «Авантаж» на первый взгляд кажется весьма затратным мероприятием, не целесообразным, расчеты показали обратное. Увеличение издержек обращения на 269 тыс. руб. (на 4,9%) за год, приведет к увеличению товарооборота на 1526,6 тыс. руб. (на 8%).

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чугунова Е.Т.

Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: elenarer@bk.ru

Одной из важнейших характеристик, применяемых для оценки эффективности экономической деятельности субъектов, значится конкурентоспособность. Конкурентоспособность можно рассматривать, как призвание выдержать конкуренцию, представляющую собой борьбу между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства. Конкуренция служит характерным признаком, позволяющим оценить степень развития рынка. О зрелости форм рынка и значительной степени развития рыночных отношений свидетельствует наличие сильного конкурентного влияния. Фирмы дают грандиозное значение анализу собственных и мощных, и слабых сторон для оценки настоящих вероятностей в конкуренции и исследованье мер и средств, за счёт которых предприятие могло бы увеличить конкурентоспособность и обеспечить собственный фурор.

Один из самых высокоэффективных способов повышения конкурентоспособности нынешних предприятий, в качестве которого выступают инновации. Инновации –это свежие мысли, которые нередко оказываются наиболее значимыми в сравнении с классическими ресурсами бизнеса. Для обеспечения устойчивой конкурентной позиции необходима постоянная активность предприятий, направленная на улучшения конкурентных преимуществ услуг. Становится очень действенным инвестировать наличные средства не в классические сферы бизнеса, а идеи, благодаря которым фирма создает больше преимуществ. Инновация может быть определенна как введение новейших мыслей в масштабах всевозможных сфер работы фирм, нацеленных на его развитие. Так же одним из главных способов повышения способности к конкуренции предприятия является оптимальный механизм установления цены и определение факторов, имеющих влияния на определение цены продукции. Уровень расценки реализации определенным образом описывает ценовую способность к конкурентной борьбе товара. Исходя из целей своей деятельности, продавец товара указывает для себя комплекс основ-

ных показателей функционирования, которые собирается достичь. Основываясь на выстроенную систему, определяются задачи, образуя политику ценообразования продавца. Решения поставленных задач и есть механизм ценообразования.

На конкурентоспособность компании оказывают действие ряд причин:

1. Динамика масштабов долговременного спроса. Повышение либо убавление долговременного спроса служит главным моментом при принятии решений по инвестированию для роста производительной силы фирмы.

2. Научно-технические инновации. Нередкие научно- технические новшества в способах производства, объем инвестиций позволяют повышать значение результата срока жизни продукта.

3. Рекламные инновации. Периодично организации предлагают рынку собственную продукцию, воспользовавшись свежими методами, постаравшись повысить потребительский энтузиазм, минимизировать расходы на единицу продукции. А значит, они ставят новейшие возможности, которые изменяют условия конкурентной борьбы и позиции организаций конкурентов.

4. Динамика лидерства. Характеризует вход в конкурентную борьбу и вход из нее больших компаний.

5. Диффузия достижений. В случае если свежая разработка делается знакомой конкурентам, поставщикам, покупателям, то снижаются препятствия для вхождения в ветвь.

6. Динамика эффективности. При выходе в свет в секторе экономики новейших успешных масштабов производства, которые сбавят потери на единицу продукции, большие компании имеют все шансы обязать иные компании к стратегиям.

7. Покупательские предпочтения. Нередко увеличивающееся количество потребителей характеризует, что продукты группового употребления по невысоким расценкам абсолютно угождают их вкусам и предпочтениям аналогично, скажем продукты с наиболее высочайшими тарифами, позволяющие выбора.

8. Государственное регулирование рынка. Воздействия страны через собственные университеты, включая регулировку финансовых взаимоотношений, также перемена государственной политики, имеют все шансы повлиять на рынок и конкурентоспособные условия.

9. Подъем детерминации. Означает сокращение неопределенности и риска. Присутствует немного путей увеличения конкурентоспособности компании:

1. Постоянное использование нововведений.

2. Поиск новейших, наиболее идеальных форм выпускаемого продукта.

3. Выпуск продукции такого свойства, которое бы отвечало государственным и крупным стереотипам.

4. Сбыт продуктов в те разделы рынка, где высочайшие требования к качеству и сервисному обслуживанию.

5. Использование лишь качественного сырья и материалов.

6. Многократное изучение и переподготовка кадров.

7. Увеличение материальной заинтересованности сотрудников и совершенствование условий труда.

8. Проведение рекламных исследований рынка, с целью установления необходимостей клиентов.

9. Анализ собственных соперников, для раскрытия личных крепких и слабых сторон.

10. Поддержание контактов с научно-исследовательскими организациями и инвестирование научных исследований, нацеленных на увеличение качества продукции.

11. Применение более успешных маркетинговых мероприятий.

12. Регистрация собственного товарного символа и применение фирменных марочных изделий. Используя данные пути, предприятие может увеличить как собственную конкурентоспособность, но и закрепить собственную экономическую стабильность. Трудности увеличения конкурентоспособности отечественной продукции считаются одними из наиболее актуальных. Нужно, чтоб они находили свое решение на уровне отечественных ареалов, т. к. именно здесь случается конкретное олицетворение в жизнь планируемых планов. На коротком отрезке времени нужно предпринять старания, как со стороны исправной власти, так и бизнеса, чтоб сельское хозяйство могло обновить обветшавшие сельскохозяйственные машины, принимать на вооружение заслуги технологического прогресса и перенимать навык иных государств. Вместе с поддержкой российских изготовителей конкурентоспособной продукции, нужно улучшать рыночную инфраструктуру на товарном и потребительском рынках, ликвидировать негативное воздействие на конкурентную борьбу со стороны монополистов и различного рода посредников. Нужно облегчить доступ производителей сельхозпродукции на потребительский рынок. Стойкое увеличение конкурентоспособности компании, быть может, обеспечено лишь если соблюдать условие долговременного, нескончаемого и поступательного улучшения всех моментов конкурентоспособности.

Секция «Логистика в отраслях и сферах деятельности», научный руководитель – Федоренко Р.В., канд. экон. наук

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ РОБОТОТЕХНИКИ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ

Храмцова Е.Р., Сологубова Н.А.

Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: sologubova.nadya2013@yandex.ru

Эволюция информационных технологий привела к появлению нового класса машин – роботов – с соответствующим научным направлением – робототехника. В настоящий момент робототехника является одной из наиболее интенсивно развивающихся областей, основная задача которой заключается в комплексной автоматизации производственной и общественной жизни людей.

«На сегодняшний день рынок робототехники растет стремительными темпами. По данным исследовательской компании IDC, в 2015 объем мирового рынка робототехники составил около $71 млрд. с уровнем роботизации производства – 10%. По прогнозам многих аналитиков, уже к 2020 году эти показатели могут превысить сумму в $130 млрд., а к 2025 году роботизации подвергнется 45% всего мирового производства» [1, с.39].

Многие профессионалы говорят о новых тенденциях и технологиях в области логистики. Но что насчет будущего робототехники в области логистики? В основном, роботы используются на заводах для выполнения повторяющихся задач, требующих скорости, точности и силы.

Сегодня, современное состояние робототехники меняется. Теперь, эти роботы двигаются, начинают подражать и выглядеть как люди. Они начинают выполнять такие же задачи, что и люди, повторяя за ними. Роботы управляются на расстоянии и выполняют задания без контроля человека.

Применение такой технологии в области логистики расширяется. Роботы могут передвигать поддоны, сортировать ящики на поддонах, и загружать их на грузовик для LTL / TL грузового движения. Также после получения груза, роботы могут разгрузить грузовик и поставить поддоны там, где это необходимо. Такая технология повышает эффективность погрузо-разгрузочных работ, способствует общему повышению производительности труда, снижению себестоимости продукции.

Наряду с погрузо-разгрузочными работами, очень трудоемким является ручное паллетирование. При внедрении современных, полностью автоматических роботизированных систем, трудозатраты на паллетирование, могут быть сведены практически к минимуму. Вот почему, современные компании, внедряют роботов для паллетирования, перемещения, погрузки, разгрузки, складирования, выполнения технологических операций, учета и передачи данных в отделы сбора информации и учета.

Именно паллетирование выступает ключевой частью технологии в области логистики, являясь естественной отправной точкой для будущего широкого применения роботов.

Более 17 млн. двадцатифутовых эквивалентных единиц (ДФЭ) импортируются в США каждый год. Большинство из них максимально загружены. Разгрузка контейнеров и грузовиков, когда никакие поддоны не используются, может быть очень опасной, это может привести к травмам рабочих, непоследовательной разгрузке или повреждению товаров.

На складах роботизированные решения часто рассматриваются в качестве альтернативы дорогостоящему ручному труду.

Применение робототехники для удовлетворения растущего спроса на современные технологии в таких областях логистики как складское хозяйство, предоставляет решения для автоматизации большинства ключевых процессов и операций. Роботы помогают повысить эксплуатационную эффективность складов и центров распределения, обеспечивая:

• снижение уровня травматизма работников;

• снижение повреждения товаров;

• снижение потерь в результате краж: кражи часто происходят перед тем, как товар выгружается на склад. Благодаря роботизированной разгрузке, существует меньший риск кражи товаров.

Современные роботы все чаще конструируются по образу и подобию человека. Специалисты говорят, что они выбирают человеческую форму по социальным и техническим причинам. Роботы, которые работают в закрытом помещении, в частности должны уметь перемещаться свободно, открывать двери, переключать рычаги, разработанные для людей. Кроме того, одной из характеристик современных роботов должно стать свободное общение с человеком в процессе работы.

«Примером такого решения является робот-гуманоид от компании RoboThespian™. Этот робот с самого начала был разработан как гибкий коммуникационный носитель. Главной задачей устройства является взаимодействие с человеком на коммуникативном уровне.» [2]

«И наконец, на что похоже будущее робототехники? По данным отчета исследовательской фирмы Freedonia Group мировой спрос на роботов увеличивается почти на 11% в год и к концу 2016 года может достичь $20,2 млрд, опережая как мировую экономику в целом так и производственную деятельность. В Соединенных Штатах, прогноз роста спроса составляет 15% в год, уступая только Китаю (17%)» [3, с.4].

Успехи по созданию новых образцов робототехники впечатляют. Среди значительных преимуществ внедрения инноваций, главным представляется тот факт, что роботы облегчают труд человека, освобождают время и энергию, которые можно использовать для других, творческих целей. Вся техника создается для людей. Мы можем представить, что со временем все больше операций будут автоматизированы, но нашими клиентами всегда будут живые люди. Человеческое внимание, профессионализм, отзывчивость, забота и искренняя улыбка останутся главной ценностью любой самой инновационной компании.

Список литературы

1. Аналитическое исследование: Мировой рынок робототехники. [Электронный ресурс].//http://robotforum.ru/assets/files/000_News/NAURR-Analiticheskoe-issledovanie-mirovogo-rinka-robototehniki-%28yanvar-2016%29.pdf. // – 2016. – 157 с.

2. Приходько Д. Роботы способны частично заменять людей уже сегодня.//[Электронный ресурс]// https://3dnews.ru/812873. – 2014.

3. World Robots. [Электронный ресурс].// http://www.freedoniagroup.com/brochure/29xx/2950smwe.pdf. – 2012. – 289 с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Шаталова Е.А.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону,
e-mail: kateshatalova@yandex.ru

В условиях рыночной экономики одним из основных элементов организации бизнеса является система организации коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения – это совокупность коммерческих операций и процессов, направленных на эффективную покупку и продажу товаров, а также их доведение до потребителей с целью получения прибыли.

«Потребительский рынок– это совокупность частных лиц и домохозяйств, приобретающих товарную продукцию и услуги для личного некоммерческого использования. Характеризуется высокой конкуренцией, обилием и разнообразием товара, децентрализованной структурой. Состоит из множества субъектов, на экономическое поведение которых влияют социокультурные, личные и психологические факторы.»

Структура потребительского рынка включает торговлю, общественное питание, услуги (бытовые, коммунальное обслуживание) и т.д.

Организация деятельности на потребительском рынке невозможна без осуществления закупок с целью, дальнейшей перепродажи всех приобретенных товаров. Для того чтобы максимизировать прибыль, предпринимателю необходимо удовлетворить потребительский спрос, а для того чтобы удовлетворить потребительский спрос нужно закупить все требуемые виды товаров, в нужном количестве и качестве и сделать всё это с наименьшими затратами. Поэтому основную задачу закупочной деятельности на потребительском рынке можно рассматривать как выгодное приобретение товара в целях удовлетворения потребительского спроса.

В каждом конкретном случае коммерсанты учитывают условия, в которых работает торговое предприятие, функционирующее на потребительском рынке, условия прогноза, информационное обеспечение и другие факторы.

Работа по оптовым закупкам товаров включает в себя комплекс взаимосвязанных коммерческих операций. Весь процесс закупочной работы состоит из предварительных, собственно закупочных и заключительных коммерческих операций.

Эффективно организованные закупки дают возможность:

• сформировать конкурентоспособный ассортимент товаров оптовых и розничных торговых предприятий для удовлетворения запросов целевых покупателей;

• осуществлять воздействие на производство товаров в соответствии с требованиями покупательского спроса;

• обеспечивать прибыль торговому предприятию за счет разницы между ценами закупки и продажи.

Успех в управлении закупками во многом зависит от добросовестности поставщика и своевременного исполнения сторонами договора. Поэтому важной частью организации закупок является организация повседневного контроля исполнения договоров и хода поставки товаров. Это позволяет обеспечить своевременное и бесперебойное поступление товаров в согласованном ассортименте, надлежащего качества и в предусмотренном количестве.

Однако прежде чем заключить договор, необходимо решить вопрос относительно выбора поставщика продукции. Это могут быть поставщики, которые уже были поставщиками предприятия и с которыми уже установлены деловые связи, либо можно выбрать нового поставщика в результате поиска и анализа интересующего рынка: рынка, с которым фирма уже работает, или совершенно нового рынка.

Исполнение заключенных договоров поставки товаров контролируется по общему объему, развернутому ассортименту, срокам поставки, качеству и комплектности поставляемых товаров, соблюдению транспортных условий, расчетной дисциплины. Отслеживаются также вопросы организации оборота тары и средств пакетирования, выполнения условий отгрузки, порядка согласования цены. Контролируют наличие и правильное оформление сопроводительных документов.

Процесс закупки компаний, функционирующих на потребительском рынке, подразумевает:

• «приобретение потребительских товаров;

• организацию перемещения приобретенных товаров;

• организацию смены собственника и места размещения;

• сбор, анализ и передачу информации различным подразделениям торгового предприятия (бухгалтерии, отделу сбыта, транспортному отделу)».

«Эффективно организованные оптовые закупки дают возможность:

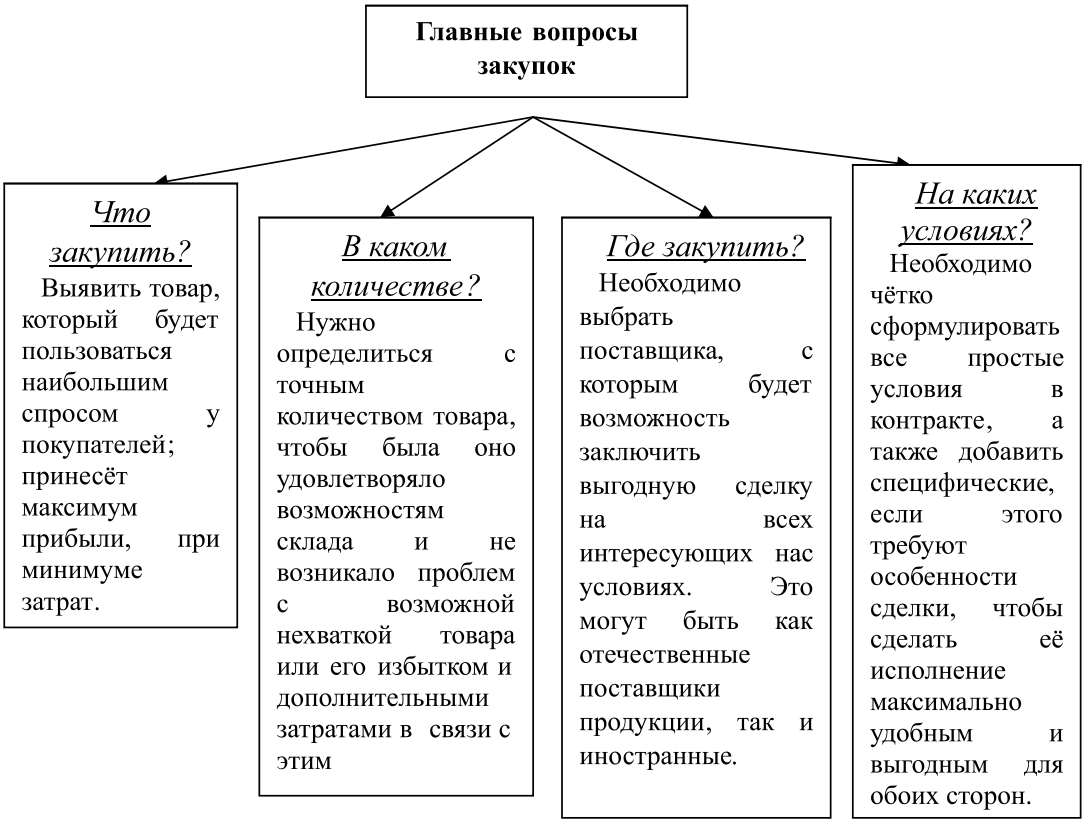
• сформировать необходимый ассортимент товаров розничной торговой сети для удовлетворения потребностей населения;

• осуществлять воздействие на производителей товаров в соответствии с покупательским спросом;

• обеспечивать эффективную работу торгового предприятия, снижая риски связанные с транспортировкой, хранением и распределением товара;

• обеспечивать прибыль торговому предприятию за счет разницы между ценами закупки и продажи».

Таким образом, можно отметить, что процесс закупочной деятельности подразумевает ответ на 4 основных вопроса (см. рисунок).



Решением первых двух вопросов, как правило, занимаются специалисты закупочного отдела и отдела маркетинга. Над последующими двумя вопросами работает специалист, непосредственно занимающийся закупочной деятельностью.

В вопросе «что закупать?» также большое внимание уделяется качеству и проверке текущих поставок продукции, которое может быть оценено по таким критериям как:

• известность и популярность среди покупателей данного вида продукции;
• эксплуатационные характеристики;
• габариты, вес, состав продукции;
• образцы продукции;
• используемые таро- упаковочные материалы;
• определенную торговую спецификацию.

Решение вопроса «в каком количестве?» закупать продукцию является одним из сложных вопросов закупочной политики. Если предприниматель занимается розничной торговлей, можно взять за основу объемы реализации товаров за последние несколько лет. Если же он недавно стал заниматься бизнесом, в этом случае требуется такое количество продукции, которое не будет чрезмерным и в то же время позволит стабильно удовлетворять потребительский спрос вплоть до следующей поставки товаров. Но все это напрямую связано со стратегией маркетинга, которую использует бизнесмен или фирма.

При выборе поставщика следует ориентироваться на такие факторы как:

• качество и надежность товаров;
• надежность их поставок;
• обещания данные поставщиком;
• его готовность предоставлять консультационные услуги;
• готовность оказывать рекламную поддержку заказчику;
• цена.

Стоит также отметить что фирмы или предприниматели занимающиеся бизнесом уже длительное время имеют чётко сформированные требования к поставщикам с учётом специфики их продукции и возможностей.

Последний вопрос «на каких условиях закупать?» является предметом обсуждения поставщика и заказчика в период переговоров и подготовки сделки. Здесь следует обращать внимание на то, чтобы условия сделки были взаимовыгодными, и обе стороны получили удовлетворение своих требований, так как это является залогом долговременного и продуктивного сотрудничества.

Именно маркетинговые исследования являются основой, на которой строится закупочная политика любой фирмы или предприятия. Исследования выявляют группы товаров на которые прогнозируется наибольший спрос в будущем, а предприятия в свою очередь заключают долгосрочные контракты с их производителями.

При проведении закупок необходимо чтобы поставщик и поставляемая им продукция строго следовали установленным требованиям, как общим, так и индивидуальным.

Как правило, от поставщика требуется своевременное выполнение его обязательств по контракту, поставка товаров в установленном количестве и качестве, и по выгодной цене.

Залог взаимовыгодного сотрудничества заказчика и поставщика основывается на принципах Исикавы, которые заключаются во взаимном доверии, взаимоуважении заказчика и поставщика, общей ответственностью за качество продукции, предоставлением друг другу всей необходимой и достоверной информации, а также установлением деловых отношений, руководствуясь интересами потребителя.

Основным коммерческим документом, подтверждающим договорные соглашения купли – продажи товара является контракт. В контракте прописываются все необходимые условия заключения и исполнения, которые должны содержать ответы на все возникающие между заказчиком и поставщиком вопросы по поводу реализации сделки. Цена, качество, количество продукции и условия платежа – это условия контракта которым, как правило, уделяют наибольшее внимание.

Таким образом, можно отметить, что организация закупок является одной из основных составляющих коммерческой деятельности, так как она напрямую влияет на успех предпринимателя в его бизнесе. Ведь наиболее сильные конкурентные преимущества получают те компании, которые выделяются не только своими стандартными качествами, такими как цена, качество, а те, которые обращают внимание на товароснабжение, и сокращению издержек за счет эффективной организации системы закупок.

Секция «Маркетинговая политика предприятий сферы услуг на современном этапе развития экономики», научный руководитель – Радина О.И., д-р экон. наук, профессор

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Радина О.И., Бабкова Ю.А.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (ф) ДГТУ, Шахты, e-mail: ololo10001003@gmail.com

Еще с давних времен хлеб очень высоко ценился и считался одним из главных продуктов питания. Но на данном этапе экономического развития существует ряд факторов, который влияет на изменение в спросе на этот вид продукции и соответственно объемов его выпуска, который за последний десяток лет значительно сократился. Рассмотрим более детально эти факторы.

Первой фактором, влияющим на изменение потребительского спроса, является стремительно развивающаяся тенденция ведения здорового образа жизни. Соблюдение правильного рациона сейчас играет немаловажную роль среди различных групп населения. Это представители как молодежи, так и более старших поколений. В данной ситуации покупатели вынуждены заменять потребление хлеба менее калорийными продуктами-аналогами или вовсе отказаться от употребления хлебобулочной продукции. Этот фактор ведет к снижению спроса на хлеб среди населения.

Следующий фактор, прямо влияющий на объемы реализации хлебобулочных изделий, является состояние экономики в регионе, а так же в стране в целом. Например, в 2008 году в связи со снижением уровня доходов населения отмечался рост спроса на хлебобулочные изделия и соответственно увеличивалось их производство. После стабилизации экономической ситуации спрос на данную продукцию снова начал падать. Объемы выпуска хлебобулочных изделий в на-

шей стране за последние 10 лет снизились на 1,4 млн т: если в 2006 году производилось почти 8 млн т продукции в год, то в 2016 году этот показатель равен 6,7 млн т. [1]

На сегодняшний день наблюдается значительное снижение уровня жизни населения (доходов населения, сокращение рабочих мест и т.п.). Эти и другие неблагоприятные факторы заставляют потребителей прибегать к сокращению своих расходов на питание и переходу к менее дорогим продуктам питания. Это говорит о возможном увеличении спроса потребителей на хлебобулочные изделия в будущий период.

Обобщив всё вышесказанное, можно сделать вывод, что на потребительские предпочтения в области выбора хлебобулочных изделий влияют следующие факторы:

• Здоровый образ жизни;
• Состояние экономики в регионе;
• Уровень жизни населения.

Исходя из указанных фактов, можно сделать вывод, что на рынке возможны некоторые структурные изменения в потреблении продуктов питания. В настоящий момент рынок хлеба и хлебобулочных изделий стал самостоятельно диктовать свои требования. Производители хлеба должны постоянно анализировать предпочтения потребителей. Для того чтобы быть успешным и конкурентоспособным игроком на рынке, недостаточно производить только массовые сорта хлеба и хлебобулочных изделий. Решением проблемы снижения спроса на хлеб может послужить использование новых технологий в производстве хлебопекарной продукции, расширение ассортимента выпускаемой продукции, контроль качества и учет специфики потребительского поведения.

Список литературы

1. Хлебопечение/Кондитерская сфера. – 2016. -№ 1(63).
2. Мучные кондитерские изделия.Выпечка.Торты. – http://www.mkond.ru.
3. Обзор тенденций рынка хлеба за 2015 год // [FOOD TECHNOLOGIST http://foodtechnologist.ru/2016/03/07/novosti-hlebopechenie/.

ГОСТИНИЧНАЯ ИНДУСТРИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВСТРЕЧАЕТ ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ

Кольпиков И.С., Радина О.И.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства, филиал ДГТУ, Шахты, e-mail: kolpikov_igor@mail.ru

Рынок гостиничных услуг России активно развивается – страна вступила в ВТО и проведёт ряд крупных спортивных мероприятий. Число гостиниц и других средств размещения резко возросло, а вместе с ним запросы к качеству гостиничных предложений как совокупности свойств и свойственных индивидуальностей этих предложений, , усиливающих чувство удовлетворения туриста, находящегося вне места проживания.

В 2018 году Российская Федерация примет Чемпионат мира по футболу.. Напомним, Ростов-на-Дону примет пять матчей чемпионата мира по футболу – 2018, четыре из которых пройдут на групповом этапе и матч – 1/8 финала.

В Ростовскую область съедутся множество поклонников спорта №1. 12 муниципальных образований, в том числе 5 пять населенных пунктов: Ростов-на-Дону, Азов, Батайск, Новочеркасск, Таганрог и Шахты и шесть районов Ростовской области: Азовский, Аксайский, Багаевский, Мясниковский, Неклиновский, Октябрьский. ФИФА строго контролировала места для размещения гостей – они должны находятся в радиусе не более 100 км от стадиона «Ростов-Арена» [1].

В планах гостиничной индустрии Ростовской области для Чемпионата мира по футболу учтено минимальное количество 860, а максимум – 2477 номеров для размещения спортсменов и обслуживающего персонала, и еще 6000 номеров – для болельщиков. Сейчас объем номерного фонда в Ростовской области составил 12,7 тысяч номеров. Это 495 средств размещения, из них 278 гостиниц. Количество мест размещения в Ростовской области на 114 номеров выше установленных максимальных требований. На 1 декабря 2016 года зарегистрированы и внесены в реестр все 278 гостиниц и 55 иных средств размещения. 288 гостиниц и средств размещения региона успешно прошли лицензирование и получили от Министерства культуры России систематизацию, которая позволит им обеспечить комфортное размещение участников и гостей мундеале. Из 288 гостиниц Ростовской области, основная часть (205) не имеют «звёзд», «одну звезду» получили девять гостиниц, «две звезды» – 26, «три звезды» – 25, «четыре звезды» – 20, и трем гостиницам присвоена категория «пять звезд» [3].

Поддержка, оказываемая правительством Ростовской области предпринимателям, вошедшим в список гостиниц принимающих гостей, в форме субсидий на возмещение 80% от суммы понесенных владельцами гостиниц затрат, предусмотрена из областного бюджета в рамках госпрограммы Ростовской области «Развитие культуры и туризма».

В целом, проблемы, требующие решений при подготовке гостиничного хозяйства к Чемпионату мира по футболу в 2018 году, еще остаются.

Во-первых, со стороны предпринимателей в сфере гостиничного бизнеса необходимо интенсивное участие в разрешении вопросов повышения качества услуг, квалификации работающего персонала, прозрачности осуществляемой деятельности. Важным является считается привлечение молодых специалистов к работе, повышение мотивации сотрудников, их обучение в соответствии с требованиями современных международных стандартов. [2].

Во-вторых, необходимы определенные гарантии ассортимента и качества предоставляемых гостиничных услуг, которые в свою очередь обеспечиваются системой добровольной классификации гостиниц.

Список литературы

1. Министерство экономического развития Ростовской области (открытый доступ) URL: http://mineconomikiro.ru/news_content9.php (Дата обращения 23.12.16 г.).
2. Официальный портал Правительства Ростовской области (открытый доступ) URL: http://www.donland.ru/news/288–gostinic-Rostovskojj-oblasti-gotovy-k-prijomu-uchastnikov-i-gostejj-chempionata-mira-po-futbolu-v-2018–godu?pageid=92218&ItemID=70065&mid=83793 (Дата обращения 21.12.16 г.).
3. Участников и гостей ЧМ-2018 разместят в 12 муниципалитетах Дона (открытый доступ). – URL: http://rostovnadonu.bezformata.ru/listnews/2018–razmestyat-v-12–munitcipalitetah-dona/53089275/ (Дата обращения 23.12.16 г.).

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Стариков В.И., Радина О.И.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства, филиал ДГТУ, Шахты, e-mail: stvl96@yandex.ru

Финансовый кризис в России существенно сказался на многих отраслях экономики. Не стало исключением и сфера общественного питания, в том числе ресторанный бизнес.

Современный ресторанный бизнес можно сравнить с искусством, в основе которого лежат кулинарные традиции, механизмы деятельности и опыт маркетологов, политика обслуживания, дизайн и оформление интерьера. Однако даже самые преданные гости вынуждены сегодня отказываться от посе-

щения таких заведений. Потребительские способности россиян после начавшегося кризиса в 2014 году заметно отразились на желании наших соотечественников посещать заведения такого рода. Если до этого более 60% населения предпочитали отмечать новогодние праздники в шумном обществе, то с наступлением кризиса их число уменьшилось до ничтожно малого. Что касается оборотов, на основании исследований РБК [1], ресторанный бизнес в 2016 году упал на 5,5% по сравнению с 2015 годом. Однако, аналитики РБК уверены: если будут отсутствовать серьезные шоковые ситуации в плане экономики, то российский ресторанный рынок сможет стабилизироваться.

Причины, по которым сложилась такая ситуация несколько:

• в нынешних экономических условиях склонность российских граждан к экономии финансов;

• возросшая стоимость экологически чистых и качественных продуктов;

• продуктовое эмбарго гастрономических деликатесов.

Каждый ресторатор благодаря необычной идее и особенностям ведения ресторанного бизнеса пытается выделить свое заведение из множества аналогичных. В 30% ресторанов различного рода дополнительные предложения разрабатываются планово, еще на стадии формирования концепции, в остальных – хаотично, по мере возникновения идеи. Однако почти не существует заведений, которые не принимали бы такого рода способ повышения посещаемости в часы, когда количество клиентов ресторанного бизнеса оставляет желать лучшего. Таким образом, можно утверждать, что дополнительные предложения в ресторанах – визитная карточка ресторанного бизнеса 2016–го года.[2]

К дополнительным предложениям ресторана можно отнести следующее:

Караоке. Музыкальное сопровождение в ресторанах зачастую прописывается на стадии разработки концепции, но в отдельных случаях может выступать и дополнительным предложением. Но невозможно представить в таком заведении молодежную дискотеку, ведь основная целевая аудитория это люди зрелого возраста. Поэтому в дополнение банкету, актуально будет воспользоваться караоке, найти популярную народную или хорошую эстрадную музыку. Караоке не устарело для ресторанного бизнеса 2016 года, и, как правило, такое музыкальное сопровождение воспримут более чем охотно.

Региональная кухня. Кухня российских регионов все больше и больше набирает популярность среди рестораторов. Этого следовало ожидать: после введения продуктовых контрсанкций поварские возможности сильно ограничились, а выход из положения находить надо. Например, придумать тренд. Таким трендом и стала региональная кухня. Многие хорошие повара начали интересоваться русскими продуктами еще до санкционного периода. Ситуация, которая сейчас сложилась в ресторанном деле, стимулирует появление ресторанов с региональной кухней и их появление, было только вопросом времени. Еще одним трендом можно назвать фермерскую кухню. Суть заключается в использовании продуктов, купленных у небольших фермерских хозяйств, а не у промышленных агрокомплексов. Зачастую, такие продукты обладают исключительными вкусовыми качествами. Желание посетителей покупать фермерское не только дань моде, но и уверенность в качестве того что находится в тарелках и желудках.

Яркая тенденция 2016 года – появление на российском рынке ранее не известных национальных кухонь: греческой, турецкой, перуанской, мексиканской, киргизской, индийской, ливанской и пр. Часть из них и ранее присутствовала в России, но в качестве аборигенных кухонь, формировавших спрос для закрытых этнических сообществ. Однако необходимо делать кухню более адаптированной к европейскому вкусу, потому что национальные кухни в оригинальном исполнении у нас не будут востребованы в силу специфического устройства рецепторов [3]. В современной экономической ситуации далеко не все наши соотечественники могут позволить себе отправиться за границу. И посещение такого заведения является своего рода гастрономическим путешествием, не выезжая за пределы не только страны, но и даже своего города.

Бизнес-ланчи. В качестве дополнительных предложений, которым воспользовалось абсолютное большинство ресторанов, где бы они ни были – в столице или регионах, и какую бы ценовую политику ни вели, лидируют предложения бизнес-ланчей. Средний диапазон цен на них составляет 200–300 руб. в столице, и 150–200 руб. в регионах России. Рестораны, находящиеся в торговых и офисных центрах, а так же вблизи транспортных или пешеходных потоков могут принести до 50% прибыли таким способом. Дополнительное предложение в виде завтрака пока не пользуется такой популярностью как бизнес-ланчи, хотя и набирает популярность. Как правило, рестораны в среднем открываются в 11 часов, и для внедрения такой дополнительной услуги необходимо пересмотреть режим работы. К вышеперечисленному о месторасположении ресторана стоит добавить, что некоторые рестораны представлены в виде ресторанно-гостиничных комплексов, и постояльцы, проснувшись наверняка воспользуются такой услугой. Бесплатные газеты и журналы в качестве дополнения к завтраку положительно скажутся на количестве «ранних» гостей.

В заключение можно сказать следующее. Ввиду продолжающейся сложной экономической ситуации ресторанный бизнес в 2016 году не стал той сферой, где потребители хотят тратить деньги. Сегодня соотечественники предпочитают придержать накопленные средства до наступления лучших времен. Перспективы развития ресторанного бизнеса в России все же есть. Важным условием их реализации, однако, должно стать умение рестораторов адаптироваться к новым условиям сложившейся экономики. Те, кто проявят гибкость и способность внедрения новых дополнительных предложений, принципов работы и обслуживания клиентов, смогут с легкостью этот период миновать.

Список литературы

3. Поставщик актуальной информации рынка маркетинговых исследований (открытый доступ). – URL: http://marketing.rbc.ru/ (Дата обращения 16.12.16 г.).

2. Web-сайт, Институт ресторанных технологий (открытый доступ) – URL: http://www.reste.ru/consulting/razvitie.html / (Дата обращения 17.12.16 г.).

3. Web-сайт, мнения ведущих рестораторов столицы на тему ближайшего будущего ресторанного рынка (открытый доступ) URL: http://restorator.chef.ru/itogi2015–restoratory (Дата обращения 17.12.16 г.)

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА КЕРАМИЧЕСКОЙ ПЛИТКИ В РОССИИ

Шурупова Ю.Г., Радина О.И.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства, филиал ДГТУ, Шахты, e-mail: yuliya.shurupova@mail.ru

Важной особенностью рынка керамической плитки является то, что его динамика тесно взаимосвязана с динамикой строительного рынка, ростом отечественного производства, увеличением импорта,

а также экономической и политической ситуацией в стране.

По итогам 2015 года производство керамической плитки в России выросло на 3,8%, составив 173 млн м². Существенный рост пришелся на первый квартал года: производство керамической плитки увеличилось на 14,3% в сравнении с аналогичным периодом 2014г. Рынок керамической плитки остается самым быстрорастущим сегментом рынка отделочных материалов: ежегодный рост составляет 20%; быстрее растет только рынок керамической плитки премиального качества – 30%. Оценивая тенденции развития керамического рынка, эксперты сообщают:

• о сокращении импорта на российский рынок из-за роста курса евро. Так, доля экспорта испанской плитки в 2015г в денежном выражении уменьшилась на 40% по сравнению с предыдущим годом.

• о росте цен на керамическую плитку. При росте экспорта будет наблюдаться снижение предложения на внутреннем рынке, что и приведет к росту цен на российскую плитку. По разным оценкам, средняя стоимость стройматериалов в 2016 году повысится от 25 до 50%.

• о спаде в строительном сегменте. Сокращение объемов ввода и строительства жилой и коммерческой недвижимости в совокупности со снижением покупательского спроса на строительные и отделочные материалы, приведет, по оценкам экспертов, к падению рынка строительных материалов на 8%.

• о смещении массового спроса в более дешевый сегмент, что приведет к сокращению ассортимента производителей и дистрибьюторов.

Проанализировав возможные тенденции развития рынка керамической плитки, можно выделить новые подходы в борьбе за покупателей, которые будут развиваться в ближайшие годы. Выгодное положение займут многоканальные ритейлеры, которые смогут обеспечить покупателю разные комбинации, связанные с заказом, выбором и оплатой товара. В этом отношении эффективно будет работать модель неразрывно связанных между собой онлайн-магазинов. Развитие полноценной интернет-торговли становится одним из приоритетов. По данным агентства Data Insight в 2015 году торговый оборот в онлайне достиг 55 миллиардов рублей, что составляет 8% от всего внутрироссийского рынка. По онлайн-заказам лидируют магазины в категории товары для ремонта и строительства. На начало 2016г, крупные онлайн-ритейлеры зафиксировали рост среднесуточного числа заказов на 14%, в то время как на розничном рынке отмечается снижение продаж на 6–7%.

Чтобы поддержать интерес потребителя и побудить его к онлайн-покупке, ритейлеры расширяют спектр услуг в онлайне: в выставочных шоурумах и салонах можно ознакомиться с частью ассортимента, получить консультацию, подобрать более дешевые аналоги; с помощью специальной программы 3d-моделирование можно создать дизайн-макеты, рассчитывая общую стоимость требуемой коллекции плитки.

Полоса рецессии российской экономики в 2015–2016 году стала непростым испытанием для участников рынка. Основной вопрос заключается в том, кто сможет быстрее приспособиться к изменениям и повысить свою эффективность в новых экономических условиях. Очень важно уже сейчас начать разрабатывать самостоятельную стратегию развития с учетом возможных тенденций в области рынка керамической плитки, ориентируясь при этом на взаимосвязь новейших информационных технологий и маркетинговые стратегии. С наименьшими потерями из нынешней ситуации выйдут те производители, импортеры и дистрибьюторы керамической плитки, которые осознают это первыми и раньше других начнут действовать.

Список литературы

1. Поставщик актуальной информации рынка маркетинговых исследований, (открытый доступ). – URL: http://marketing.rbc.ru/ (Дата обращения 16.12.16 г.).

2. Рейтинговое агентство строительного комплекса, (открытый доступ) URL: http://rask.ru/ (Дата обращения 20.12.16 г.).

3. Всероссийский отраслевой интернет-журнал, (открытый доступ) URL: http://rcmm.ru (Дата обращения 20.12.16 г.).

Секция «Методы оптимизации и математическое моделирование в экономике», научный руководитель – Макаров С.И., д-р пед. наук, канд. физ.-мат. наук, профессор

ФУНКЦИИ НЕСКОЛЬКИХ ПЕРЕМЕННЫХ ПРИ РАСЧЕТЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Барченкова Е.Ю.

Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: barchenkova1998@mail.ru

Одной из главных задач экономического анализа является изучение величин, которые записываются в виде функций. Например, увеличение или уменьшение прибыли предприятий при повышении цен на производимую продукцию. Для того чтобы решить подобную задачу составляются функции связи входящих в нее переменных.

В экономической теории достаточно часто требуется найти наибольшее или наименьшее значение какого-либо показателя: максимальную прибыль, минимальные издержки и т.д. Каждый из таких показателей представляет собой функцию нескольких переменных.

В качестве примера рассмотрим применение функции нескольких аргументов на примере чистой прибыли торговой фирмы. Допустим, торговая фирма закупает продукцию двух видов в количестве $(x;y)$

Нужно найти величину (x,y), при которых фирма сможет получить наибольшую прибыль, если известна величина дохода от реализации и затраты на приобретение. Доход фирмы в зависимости от x и y выражается функцией

$$Z = 10 \cdot \sqrt[3]{x} \cdot \sqrt[5]{y}\ .$$

Пусть $(p_1; p_2)$ – вектор цен на единицу продукции, где

$$p_1 = 3; p_2 = \frac{1}{6}.$$

$Q(x) = p_1 x + p_2 y$ – затраты на приобретение продукции, тогда функция чистой прибыли равна

$$Z(x;y) = 10 \cdot \sqrt[3]{x} \cdot \sqrt[5]{y} - p_1 x - p_2 y\ .$$

Для нахождения наибольшей прибыли исследуем функцию $Z(x,y)$ на экстремум. Определим стационарные точки функции из системы уравнений

$$\begin{cases} Z'_x = 0; \\ Z'_y = 0. \end{cases}$$

$$\begin{cases} \frac{10}{3} x^{2/3} y^{1/5} - 3 = 0; \\ 2x^{1/3} y^{-4/5} - \frac{1}{6} = 0. \end{cases}$$

Решением системы уравнений являются числа x=3,5, y=37,5.

Критическая точка имеет координаты M(3,5;37,5).

Применим достаточное условие существования экстремума для функции двух переменных.

$$Z''_{xx} = \frac{20}{9} \cdot x^{-5/3} \cdot y^{1/5};$$

$$Z''_{xy} = \frac{10}{3} \cdot x^{-2/3} \cdot \frac{1}{5} y^{-4/5};$$

$$Z''_{yy} = \frac{8}{5} \cdot x^{1/3} \cdot y^{-9/5};$$

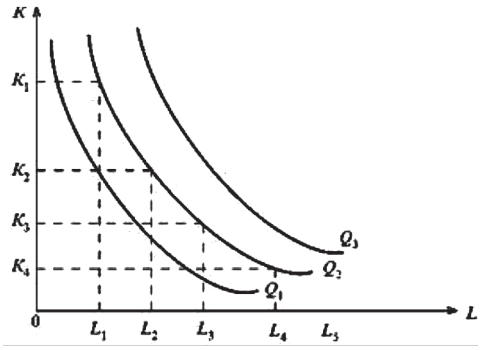
Вычислим:

$$Z''_{xx} \cdot Z''_{yy} - \left(Z''_{xy}\right)^2 = \frac{32}{9\sqrt[3]{3,5^4} \cdot \sqrt[5]{37,5^{16}}} > 0;$$

$$Z''_{xx} = -\frac{20}{9} \cdot x^{-5/3} \cdot y^{1/5} < 0.$$

Следовательно, точка M(3,5; 37,5) – точка экстремума и точка максимума.

Значит, с увеличением товара x его предельная полезность уменьшается. Графиком функции Z является некоторая поверхность пространства, каждой точке которого соответствует определенное значение дохода, полученное при данном сочетании набора товаров. Получаем кривые плоскости, которые называются изоквантами.



По изоквантам определяем, как один товар заменяется вторым. Рассмотрим замену одного товара другим аналитическим способом:

$$Z(x, y) = 10 \cdot \sqrt[3]{x^5} \cdot \sqrt{y} = C.$$

Поделив Z'_x на Z'_y получим

$$\frac{\Delta x}{x} = -3\frac{\Delta y}{y}.$$

Подводя итоги, можно сказать, что, повышая первый товар на 1 %, второй уменьшается на 3 %.

Прибыль фирмы будет выражена через функцию

$$L = 10 \cdot \sqrt[3]{x^5} \cdot \sqrt{y} - p_1 x - p_2 y.$$

Торговая фирма обладает бюджетом J, тогда переменные x и y должны удовлетворять условию

$$p_1 x + p_2 y = J.$$

Используя необходимое условие существования экстремума для функции двух переменных и дополнительное ограничение, получим систему уравнений:

$$\begin{cases} L'_x = 0; \\ L'_y = 0; \\ p_1 x + p_2 y = J \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} \frac{10}{3} x^{-2/3} \cdot y^{1/5} - p_1 = 0; \\ 10x^{1/3} \cdot \frac{1}{5} y^{-4/5} - p_2 = 0; \\ p_1 x + p_2 y = J \end{cases}$$

Разделим первое уравнение системы на второе и получим, что

$$\frac{5y}{3x} = \frac{p_1}{p_2}.$$

Из этого следует, что $3xp_1 + 5xp_1 = J$, тогда

$$x = \frac{J}{8p_1}; y = \frac{7J}{8p_2}.$$

При J = 100 000, p_1 = 400, p_2 = 200, найдем числовые значения x и y;

$$x = 31,25, \; y = 437,5.$$

Вычислим, какую часть всего бюджета составляют товары x и y

$$p_1 x = \frac{1}{8} J; p_2 y = \frac{7}{8} J.$$

При заданных ценах на единицу товара и бюджете, расходы на первый товар составляют $\frac{1}{8}$; а на второй товар $\frac{7}{8}$ всего бюджета.

Список литературы

1. Экономико-математические методы и модели: учебное пособие // под ред. С.И. Макарова. – 2–е изд., перераб и доп. – М.: Кнорус, 2007. – 240 с.

2. Математика для экономистов. Задачник: учебно-практическое пособие / под ред. С.И. Макарова, М.В. Мищенко. – М.: Кнорус, 2008. – 360 с.

3. Уфимцева Л.И., Севастьянова С.А., Курганова М.В. Оптимизация выпуска продукции предприятиями в условиях неопределенности: Межвузовский сборник научных трудов. Вып.1 – Самара: изд-во СГЭУ, 2013. – 166–171 с.

ТЕОРИЯ ИГР И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Бушняк М.С.

Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: bushnyak-mariya@mail.ru

Условия принятия решений

В теории принятия решений используются различные подходы к процедуре выбора наилучшей из возможных альтернатив. При описании ситуации,

в которой принимается решение, используются данные, условно разделяемые на три группы:

• данные известны точно. Тогда говорят, что принятие решения происходит в условиях определенности;

• данные можно описать в терминах вероятностных распределений – решение принимается в условиях риска;

• данные трудно или невозможно классифицировать по степени их значимости, а также неизвестна их функция распределения и другие статистические характеристики – принятие решений выполняется в условиях неопределенности.

1. Принятие решений в условиях определенности

Модели линейного программирования являются примером принятия решений в условиях определенности. Они применимы лишь в тех случаях, когда ситуацию задачи можно описать линейными функциями. Иной подход требуется в ситуациях, когда речь идет о выборе, основанном на предпочтениях, эмоциях и т.д. Здесь требуется введение количественных показателей.

Метод анализа иерархий. Задача. Решив купить автомобиль, человек сузил свой выбор до трёх моделей: М1, М2 и М3. Факторами, влияющими на решение, являются: стоимость автомобиля (С), стоимость обслуживания (О), стоимость поездки по городу (Г) и сельской местности (М). Табл. 1 содержит необходимые данные, соответствующие трехгодичному сроку службы автомобиля.

Постройте матрицы парных сравнений. Оцените согласованность матриц и определить модель автомобиля, которую следует выбрать.

Задача имеет единственный иерархический уровень с четырьмя критериями и три альтернативных решения (М1, М2 и М3). Оценка трех моделей основана на вычислении комбинированного весового коэффициента для каждого из них.

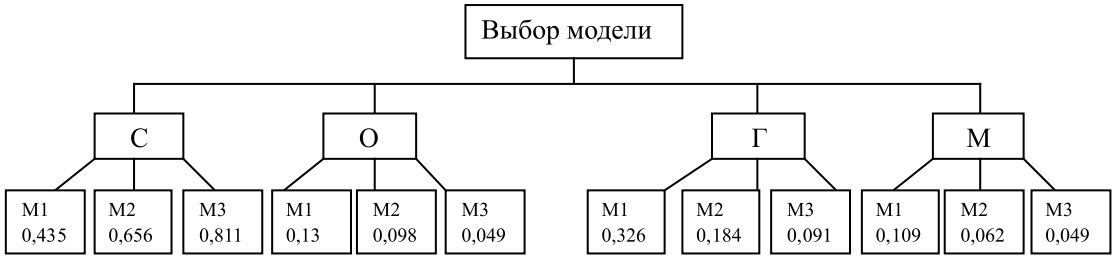
Для того чтобы адаптировать данные из табл. 1 для решения задачи, переведём значения в процентные доли (табл. 2).

Таблица1

Модель	С	О	Г	М
М1	6000	1800	4500	1500
М2	8000	1200	2250	750
М3	10000	600	1125	600

Таблица 2

Модель	С	О	Г	М
М1	43,5%	13%	32,6%	10,9%
М2	65,6%	9,8%	18,4%	6,2%
М3	81,1%	4,9%	9,1%	4,9%



Построим матрицу парных сравнений критериев и нормированную матрицу:

$$A = \begin{array}{c} \\ C \\ O \\ \Gamma \\ M \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cccc} C & O & \Gamma & M \end{array} \\ \begin{pmatrix} 1 & 8 & 3 & 9 \\ \frac{1}{8} & 1 & \frac{1}{4} & 5 \\ \frac{1}{3} & 4 & 1 & 6 \\ \frac{1}{9} & \frac{1}{5} & \frac{1}{6} & 1 \end{pmatrix} \end{array}$$

$$A_{\text{норм}} = \begin{pmatrix} 0{,}63 & 0{,}61 & 0{,}68 & 0{,}43 \\ 0{,}08 & 0{,}76 & 0{,}057 & 0{,}24 \\ 0{,}213 & 0{,}30 & 0{,}226 & 0{,}29 \\ 0{,}07 & 0{,}015 & 0{,}038 & 0{,}05 \end{pmatrix}$$

Сумма каждого столбца соответственно равна

$$W = (0{,}587\ 0{,}113\ 0{,}257\ 0{,}043).$$

*W рассчитывается как $\frac{\Sigma}{4}$, где Σ сумма значений в каждой из строк 1,565; 13,2; 4,416.

Определение весовых коэффициентов

Сложность метода анализа иерархий заключается именно в определении относительных весов.

Если имеется n критериев на заданном уровне иерархии, с помощью определенной процедуры создают матрицу парных сравнений размерности $n \times n$. Парное сравнение выполняется таким образом, что каждый элемент a_{ij} матрицы A является числом от 1 до 9. Если элемент строки доминирует над элементом столбца, то в клетку ставится целое число. При этом $a_{ij}=1$ означает, что i-й и j-й критерии одинаково важны. $a_{ij}=5$ означает, что i-й критерий значительно важнее чем j-й, а $a_{ij}=9$ указывает, что i-й критерий чрезвычайно важнее j-го. Промежуточные значения интерпретируются аналогично. Все диагональные элементы матрицы парных сравнений равны 1, а элементы, симметричные относительно главной диагонали, обратны по величине.

Для расчета весовых коэффициентов каждого критерия существующей задачи необходимо составить матрицу, значения которой будут зависеть от значимости критерия в той или иной модели п отношению друг к другу:

Матрица для определения весовых коэффициентов по критерию «Стоимость»

$$\begin{array}{c} \\ M1 \\ M2 \\ M3 \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{ccc} M1 & M2 & M3 \end{array} \\ \begin{pmatrix} 1 & 2 & 4 \\ \frac{1}{2} & 1 & 1 \\ \frac{1}{4} & 1 & 1 \end{pmatrix} \end{array}$$

В сумме каждый столбец дает = $\frac{7}{4}$; 4; 6.

*Поскольку критерий «Стоимость» существенно выделяется в ценовом отношении, принято решение уменьшить его относительно большего значения в данном критерии.

Таким образом, весовые коэффициенты равны следующим значениям:

$$p_1 = 0{,}57;$$

$$p_2 = 0{,}25;$$

$$p_3 = 0{,}17.$$

Аналогично рассчитываем коэффициенты по критериям: Обслуживание, Поездки по городу, Поездки по сельской местности.

Коэффициенты по Обслуживанию:

$$p_1 = 0{,}5;$$

$$p_2 = 0{,}33;$$

$$p_3 = 0{,}17.$$

Коэффициенты критерия «Поездки по городу»:

$$p_1 = 0{,}57;$$

$$p_2 = 0{,}29;$$

$$p_3 = 0{,}14.$$

Весовые коэффициенты «Поездки по сельской местности»:

$$p_1 = 0{,}53;$$

$$p_2 = 0{,}26;$$

$$p_3 = 0{,}4.$$

Последним действием в решении задачи будет произвести расчеты для каждой отдельно взятой модели, умножив значения процентных долей и весовых коэффициентов:

$$M_1 = 0{,}435 \cdot 0{,}57 + 0{,}13 \cdot 0{,}5 + 0{,}326 \cdot 0{,}57 + 0{,}109 \cdot 0{,}53 = 0{,}248 + 0{,}065 + 0{,}186 + 0{,}058 = 0{,}557;$$

$$M_2 = 0{,}656 \cdot 0{,}25 + 0{,}098 \cdot 0{,}33 + 0{,}184 \cdot 0{,}29 + 0{,}062 \cdot 0{,}26 = 0{,}164 + 0{,}032 + 0{,}053 + 0{,}016 = 0{,}265;$$

$$M_3 = 0{,}811 \cdot 0{,}17 + 0{,}049 \cdot 0{,}17 + 0{,}091 \cdot 0{,}14 + 0{,}049 \cdot 0{,}4 = 0{,}138 + 0{,}008 + 0{,}012 + 0{,}019 = 0{,}177.$$

Таким образом, моделью автомобиля, которую стоит выбрать является модель 1.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИКИ В ЭКОНОМИКЕ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПУТИ НАИМЕНЬШЕЙ СТОИМОСТИ

Маликов Д.З., Уфимцева Л.И.

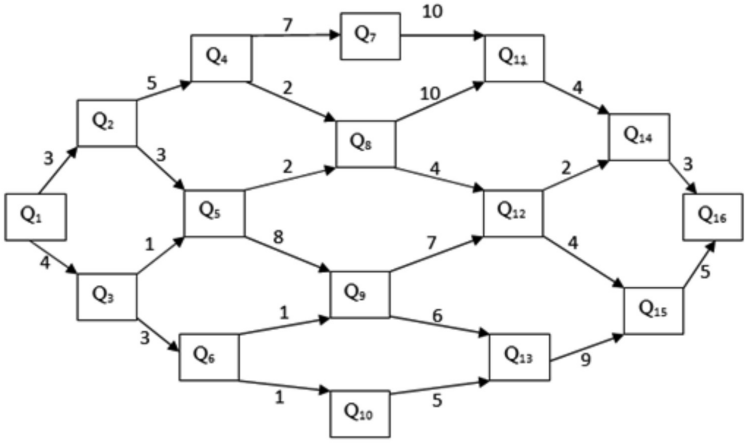
Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: jafar98.jm@gmail.com

Математика и экономика – независимые области знаний, каждая из которых имеет свой объект и предмет исследования. Математика предназначена для нахождения скрытого порядка в окружающем нас мире, она создает универсальные инструменты исследования связей и получения на этой основе информацию об объекте. Таким образом, математика помогает решать задачи из разных областей знаний.

Немалую роль в экономике играет динамическое программирование – один из разделов математического программирования, в котором процесс решения может быть разбит на отдельные этапы. Динамическое программирование помогает найти оптимальное решение для экономических задач: равномерное распределение ресурсов, определение пути наименьшей стоимости. Например: «Турист решил отправиться из города Q_1 в город Q_{16}. К конечному пункту он мо-

жет добраться разными путями. На каждом маршруте расположены по 6 мелких населенных пунктов, расстояние между которыми не одинаковое. Туристу необходимо спланировать маршрут так, чтобы километраж был минимальным».

Решение:



Отметим, что любой путь из пункта Q_1 в пункт Q_{16} включает 6 шагов (на рисунке каждый шаг это стрелочка). Начнем поиск оптимального маршрута от конечного пункта, положив $n = 1$.

$$f_1(14) = c_{14,16} = 3; f_1(15) = c_{15,16} = 5.$$

$$n = 2.$$

Определим f_2 в пунктах Q_{11}, Q_{12}), Q_{13}:

$$f_2(11) = c_{11,14} + f_1(14) = 4 + 3 = 7;$$

$$f_2(12) = \min\{c_{12,14} + f_1(14); c_{12,15} + f_1(15)\} = = c_{12,14} + f_1(14) = 2 + 3 = 5;$$

$$f_2(13) = c_{13,15} + f_1(15) = 9 + 5 = 14.$$

Видим, что маршрут во втором шаге проходит через пункт Q_{12}, потому пункты Q_7, Q_{10}. Q_{11}, Q_{13} не входят в маршрут.

$$n = 3.$$

Третий шаг содержит пункты Q_8, Q_9 (пункты Q_7 и Q_{10} не входят в маршрут):

$$f_3(8) = c_{8,12} + f_2(12) = 4 + 5 = 9;$$

$$f_3(9) = c_{9,12} + f_2(12) = 7 + 5 = 12;$$

$$n = 4.$$

4-й шаг содержит пункты Q_4, Q_5, Q_6:

$$f_4(4) = c_{4,8} + f_3(8) = 2 + 9 = 11;$$

$$f_4(5) = \min\{c_{5,8} + f_3(8); c_{5,9} + f_3(9)\} = c_{5,8} + f_3(8) = = 2 + 9 = 11;$$

$$f_4(6) = c_{6,9} + f_3(9) = 1 + 12 = 13;$$

$$n = 5.$$

$$f_5(2) = \min\{c_{2,4} + f_4(4); c_{2,5} + f_4(5)\} = c_{2,4} + f_4(4) = = 5 + 11 = 16;$$

$$f_5(3) = c_{3,5} + f_4(5) = 1 + 11 = 12.$$

$$n = 6.$$

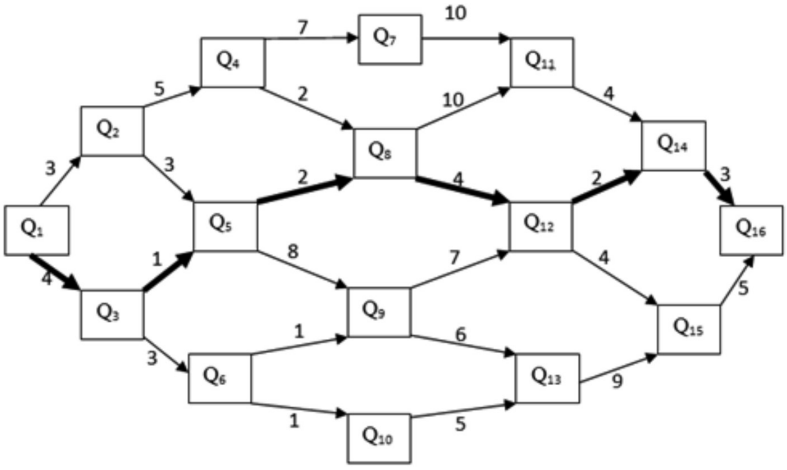
$$f_6(1) = \min\{c_{1,2} + f_5(2); c_{1,3} + f_5(3)\} = c_{1,3} + f_5(3) = = 4 + 12 = 16$$

или

$$f_6(1) = c_{1,3} + f_5(3) = c_{1,3} + c_{3,5} + f_4(5) = = c_{1,3} + c_{3,5} + c_{5,8} + f_3(8) = c_{1,3} + c_{3,5} + c_{5,8} + c_{8,12} + f_2(12) = c_{1,3} + c_{3,5} + c_{5,8} + c_{8,12} + c_{12,14} + f_1(14) = = c_{1,3} + c_{3,5} + c_{5,8} + c_{8,12} + c_{12,14} + c_{14,16}$$

и оптимальный путь определен:

$$Q_1 - Q_3 - Q_5 - Q_8 - Q_{12} - Q_{14} - Q_{16}.$$



Секция «Налоги и налогообложение в современных условиях», научный руководитель – Кулешова В.П., канд. экон.наук, доцент

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Петрова О.Н.

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ», Уфа,
e-mail: olga-p-n@mail.ru

Для того чтобы государство выполняло возложенные на него функции, ему необходимы финансовые ресурсы, это в свою очередь требует концентрации в бюджете части денежных средств, создаваемых в государстве. Планирование и прогнозирование играют значительную роль в грамотном проведении финансовой политики государства.

И так как источниками бюджета, в основном, служат налоговые доходы, то налоговое планирование и прогнозирование так же немаловажно.

Рассмотрим поступления налога на прибыль организаций за 5 лет.

Таблица 1

Состав и структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего поступило в бюджет, млрд. руб.	5659,5	9715,2	10954,0	11321,6	12606,3	13720,4
Налог на прибыль организации	1674,3	2270,3	2355,4	2071,7	2372,8	2598,8
Удельный вес, %	21,9	23,4	21,5	18,3	18,8	18,9
Темп роста, %	х	135,6	103,8	87,9	114,5	109,5

По данным таблицы можно сделать выводы:

1) наибольший удельный вес налога на прибыль организаций приходится на 2011 год (23,4), а наименьший на 2013 (18,3);

2) удельный вес налога в период с 2010 по 2015 гг. снижается;

3) динамика налоговых поступлений имеет положительную тенденцию, кроме как в 2013 г. снижается на 12,1 % относительно 2012 г.

Налоги поступают на три различных уровня: федеральный, региональный и местный. Для обеспечения функций государства на всех его уровнях, необходимо рациональное распределение доходов бюджета между его уровнями. Налог на прибыль организаций зачисляется в размере 20 % в федеральный бюджет, а остальные 80 % – в региональный.

Существует комплекс взаимосвязей процессов в экономике и возможностей формирования бюджетов. Поэтому народохозяйственный прогноз и бюджет образуют единую систему, состоящую из прогнозных показателей развития экономики и бюджетных показателей [2].

Для рационального построения прогнозов поступления налогов в бюджет РФ необходимо использовать статистическое изучение динамики.

При статистическом изучении динамики нужно четко разделить её на два основных элемента: тенденцию и колеблемость и дать каждому из них количественную характеристику [3].

Одним из широко применяемых методов выявления и описания основной тенденции (тренда) динамического ряда является метод аналитического выравнивания. На основе данного метода мы выявим тенденцию поступления налога на прибыль организаций.

Для выявления основной тенденции проведем аналитическое выравнивание (табл. 2).

Далее, чтобы понять, какое из уравнений наилучшим способом описывает каждую из экономических категорий, рассчитаем среднеквадратическое отклонение по каждому из них (табл. 3).

Таблица 2

Уравнения тренда

Экономическая категория	Уравнение прямой	Уравнение параболы	Уравнение гиперболы
Налог на прибыль организаций	y=2096,34+62,71t	y=1970,73+62,71t+11,42t^2	$y = 2096,34 + \frac{420,27}{t}$

Таблица 3

Характеристика трендов по среднеквадратическому отклонению

Экономическая категория	Среднеквадратическое отклонение по виду уравнения		
	прямая	парабола	гипербола
Налог на прибыль организаций	350,04	335,82	132,31

Таким образом, можно сделать выводы о том, что гипербола наилучшим образом описывает тренд налога на прибыль организаций.

Для того чтобы определить интервал отклонений по прогнозам, необходимо воспользоваться следующей формулой:

$$m = \frac{\delta}{\sqrt{n-1}} \quad (1)$$

m – ошибка репрезентативности; δ – среднеквадратическое отклонение по выбранному уравнению; n – число наблюдений (если n<30, то берется (n–1)).

По данной формуле рассчитаем ошибку репрезентативности по всем выбранным уравнениям для дальнейшего расчета прогнозных значений величин налоговых поступлений (табл. 4).

Таблица 4

Расчет ошибки репрезентативности

Экономическая категория	Среднеквадратическое отклонение по выбранному уравнению	Ошибка репрезентативности
Налог на прибыль организаций	132,31	44,10

Таблица 5

Прогноз налоговых поступлений по налогу на прибыль организаций

Годы	t	$\hat{y} = 2096,34 + \frac{420,27}{t}$	Доверительный интервал	
			Верхняя граница	Нижняя граница
2016	6	4618,0	4662,1	4573,9
2017	7	5038,2	5082,3	4994,1
2018	8	5458,5	5502,6	5414,4
2019	9	5878,8	5922,9	5834,7
2020	10	6299,0	6343,1	6254,9

С учетом выбранных уравнений тренда и рассчитанных величин ошибок, можно сделать рассчитать прогнозные значения величин налоговых поступлений на период с 2016 по 2020 гг. и определить доверительный интервал по каждому виду прогноза.

Произведем расчет прогноза по налогу на прибыль организаций. По результатам оценки среднеквадратической ошибки было выбрано уравнение гиперболы, которое имеет следующий вид

$$\hat{y} = 2096,34 + \frac{420,27}{t}.$$

Подставив вместо t прогнозные значения, а именно t = 6, 7, 8, 9, 10, мы рассчитаем прогнозные значения поступлений данного налога в бюджет. Далее произведем расчет доверительного интервала с учетом рассчитанной величины ошибки по следующим формулам:

Верхняя граница = $\hat{y} + m$;

Нижняя граница = $\hat{y} - m$,

где $\hat{y}$ – прогнозное значение величины налоговых поступлений; m – ошибка репрезентативности.

Расчеты представим в виде таблицы (табл. 5).

По полученным данным можно сделать вывод, что к 2020 году величина налоговых поступлений по налогу на прибыль организаций возрастет с 4618 млн. руб. до 6299 млн. руб. Если учесть возможность ошибки прогноза, то можно сказать что данная величина варьируется с 4662,1 млн. руб. до 6343,1 – при оптимистическом прогнозе, и с 4573,9 млн. руб. до 6254,9 млн. руб. – при пессимистическом прогнозе.

Планирование и прогнозирование налог на прибыль организаций позволяет спрогнозировать не только деятельность предприятия, но и налоговые платежи, а, следовательно, и придумать пути оптимизации налогообложения.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: от 05.08.2000 №117–ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 19 июля 2000 года: (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. В силу с 15.03.2016). Доступ из справ. –правовой системы «Консультант Плюс». – 23.12.2016

2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА–М, 2014. – С.260.

3. Kimble G.A. How to use (and misuse) Statistics / Пер. с англ. Б.И. Клименко; Предисл. Н.К. Дружинина.

4. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]: URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.–23.12.2016.

5. Данные по формам статистической налоговой отчетности. URL https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/.–23.12.2016.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ

Фахрова Д.В.

Башкирский государственный аграрный университет, Уфа, e-mail: fakhrova.di.va@yandex.ru

В настоящее время все большую роль в жизни людей играют инвестиции. Экономическая ситуация России, подкрепленная политическими противоречиями, подталкивает население – причем не только студентов и пенсионеров, но даже в большей степени экономически активное население – искать выходы за пределами официального трудоустройства по понятным причинам [5]. В первую очередь, это рост циклической безработицы, которая возникает именно в период циклического экономического спада и недостатка спроса, а именно, в связи с уменьшением реального ВНП и высвобождением части рабочей силы. Как правило, это вызвано падением совокупного спроса на труд в условиях негибкости реальной заработной платы в сторону понижения при падении совокупного спроса на выпускаемую продукцию. Также к причинам поиска иных источников дохода относится инфляция. Рост банковских ставок для физических лиц тоже влияет на уровень жизни населения, не позволяя ни заработать, ни взять в кредит недвижимость и другие необходимые дорогостоящие предметы [1].

Все перечисленные выше факторы приводят людей либо к печальным умозаключениям, вследствие чего увеличивается преступность, самоубийства; либо к другому, намного более положительному выводу – начинать свой бизнес или инвестировать в уже функционирующие предприятия посредством покупки акций и облигаций [2]. И хорошей новостью для вла-

стей можно считать положительные изменения уровней инвестиционной активности населения регионов России, судя по данным Росстата. Например, Республика Башкортостан по Приволжскому федеральному округу стоит на 3 месте по индексу физического объема инвестиций в основной капитал, набрав 104,1%, уступив место лишь Самарской и Саратовской областям (106,8 и 104,2% соответственно) [3].

Однако, разумеется, все обстоит не так радужно, как кажется на первый взгляд. Отдельной проблемой является финансовая неграмотность населения, с которой на сегодняшний день активно борются как правительство, так и частные инвестиционные компании, заинтересованные во вложениях не меньше, чем государство заинтересовано в обеспеченности и удовлетворенности людей [6].

Мы более подробно рассмотрим вторую проблему. Несмотря на лидирующую позицию нашего региона – Республики Башкортостан – в пределах округа и на российской арене, все же показатели инвестиционной активности оставляют желать лучшего. Например, суммарные инвестиции в основной капитал по направлениям на строительство, модернизацию и реконструкцию, а также приобретение новых основных средств жителями РБ в 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизились на 3,6% [4]. А на сегодняшний день статистика еще печальнее. И все это говорит о том, что финансовые выгоды и льготы при инвестировании просто необходимы, особенно на современном этапе развития экономики нашей страны.

Одним из популярнейших и наиболее выгодных вариантов льготного инвестирования, не так давно заявивших о себе, является открытие индивидуального инвестиционного счета (ИИС). ИИС – это стандартный брокерский счет, к которому применяются дополнительные налоговые льготы в виде инвестиционных налоговых вычетов. Воспользоваться ИИС, а, следовательно, и инвестиционными налоговыми вычетами, может только физическое лицо – совершеннолетний гражданин РФ [6].

Для открытия индивидуального инвестиционного счета необходимо заключить специальный брокерский договор с брокерской компанией «АЛОР БРОКЕР». В течение года можно внести денежные средства на ИИС, но не более 400 000 руб в год, как целиком, так и по частям. Периодичность осуществления ежегодных взносов остается на усмотрение инвестора.

К преимуществам данного способа получения налоговых льгот относятся следующие:

- Простая процедура открытия ИИС
- Широкий спектр инструментов инвестирования
- Доход от инвестиций (+ к 13% вычета)

Итак, существует 2 варианта налоговых вычетов с использованием ИИС. Схематически они представлены на рисунке ниже.

На данной схеме мы видим, что при первом варианте налогоплательщик получает сумму вычета после уплаты налогов ежегодно (также он может снять вычет разово, по желанию); при втором варианте налогоплательщик освобождается от уплаты НДФЛ на прибыль, полученную в результате операций на фондовом рынке.

При этом нужно учесть особенности использования данного льготного метода. Во-первых, максимальная сумма ежегодного взноса не может превышать 400 000 руб. Во-вторых, взнос возможно вносить только в российских рублях, никакая другая валюта не принимается. В-третьих, каждый инвестор может иметь только один индивидуальный инвестиционный счет. В-четвертых, ИИС действует не менее 3-х лет, то есть вкладывать деньги еще можно (до предела – 400 000 руб.), но если нужно будет снять денежные средства до истечения этого срока, то все предыдущие вычеты необходимо будет вернуть **государству** (при 1 варианте, вычете на взносы) и выплатить все невыплаченные налоги на доходы физических лиц (при 2 варианте).

Однако преимуществом является то, что при открытии счета не нужно сразу вносить денежные средства. Их можно внести в любое время в течение года, когда появится такая возможность. В любом случае, индивидуальные инвестиционные счета – это отличная возможность сэкономить свои средства посредством получения вычета с НДФЛ, если все остальные условия применения вычета соблюдены.

Помимо возврата уплаченной суммы налога, либо отсутствия данного налога, ИИС предлагает вложить денежные средства налогоплательщиков в государственные облигации либо акции. Разумеется, данная операция, как любой вид торговой сделки на рынке, влечет за собой определенные риски. При первом варианте, то есть покупке государственных облигаций, можно обезопасить себя в большей степени. Это считается вариантом для консервативных инвесторов. При этом доход будет не так велик – примерно 11,13% годовых от максимальной суммы возможных вложений за год, то есть 400 000 руб. (исходя из данных статистики за 2015 г.) [8], это вдобавок к 13% возвращенного налогового вычета. Если посчитать сумму вычета плюс сумму дохода от покупки государственных облигаций, получим 96 520 руб. При втором варианте, который более рисковый, однако и более доходный (расходный), доход от владения акциями Московской Биржи в 2015 г., например, составил 61,31% годовых по результатам торгов на МБ, включая дивиденды [10], также плюс сумма налогового вычета в 13%. Это в сумме составит 297 240 руб.

Таким образом, непростая современная экономическая ситуация на рынке не должна вводить население в тупик или депрессию. Это можно воспринять как открытие новых горизонтов, одним из которых

Варианты налоговых вычетов при использовании ИИС [9]

является инвестирование. И на примере налоговых льгот в виде индивидуальных инвестиционных счетов мы показали вполне реальную возможность возвратить уплаченные налоги и получить с этого доход.

Список литературы

1. Абдуллин А.Р. Гипотеза эффективности рынка в свете теории финансов [Электронный ресурс] / А.Р. Абдуллин, А.Р. Фаррахетдинова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 4. – Режим доступа: http://www.uecs.ru/uecs-76–762015/item/3473–2015–04–23–12–18–35. – 21.12.2016.

2. Кулешова, В.П. Контроль доходов граждан путём унификации учёта регистрации населения / В.П. Кулешова // Scince, technology and life. – 2015 Proceedings of materials the international scientific conference / Editors L.I. Savva, A.I. Marasanov, A.V. Podoprigora, T.G. Gurnovich. – 2016. – С.240–251.

3. Кулешова, В.П. Анализ и регулирование инвестиционной привлекательности регионов, входящих в Приволжский федеральный округ / А.В. Рыцева, В.П. Кулешова // Экономика и менеджмент систем управления. – 2013. – №2(8) – С. 49–56.

4. Фаррахетдинова А.Р. Анализ инвестиционной деятельности и проблемы прогнозирования объема инвестиций в регионе / А.Р. Фаррахетдинова, К. К. Хусниев // Вестник ВЭГУ. – 2010. – № 2. – С. 56–62.

5. Фаррахетдинова А.Р. Гипотезы эффективности финансового рынка: анализ состоятельности [Текст] / А.Р. Фаррахетдинова, В.П. Кулешова, Р.С. Балыкбаева // Вестник БГАУ. – 2015. – № 2 (34). – С. 133–137.

6. Фаррахетдинова, А.Р. Проблемы прогнозирования объема инвестиций в регионе / А.Р. Фаррахетдинова, К.К. Хусниев // Ноосферная парадигма модернизации экономики региона: возможности и реалии устойчивого развития: материалы Всероссийской науч. -практ. конф. В 2-х частях. – Ч. 1. – Уфа: Аэтерна ; ФГБОУ ВО БашГУ. – 2015. – С. 116–117.

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Инвестиции в России – 2015 г. – Приложение (в разрезе субъектов Российской Федерации). – Инвестиции в основной капитал. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_56/Main.htm. – 19.12.2016.

8. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – Базы данных. – Ставки рынка ГКО-ОФЗ. – Кривая бескупонной доходности. – Режим доступа: www.cbr.ru/statistics. – 20.12.2016.

9. Официальный сайт АЛОР БРОКЕР. – Индивидуальный инвестиционный счет. – Режим доступа: http://www.alorbroker.ru/ready-investment/individual-investment-account-plus/. – 20.12.2016.

10. Официальный сайт Московской Биржи. – Фондовый рынок. – Ход торгов. – Режим доступа: www.moex.com. – 19.12.2016.

Секция «Организационно-экономические основы финансового механизма устойчивого развития Республики Башкортостан», научный руководитель – Галлямова Т.Р., канд. экон. наук, доцент

О НЕКОТОРЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В РЕГИОНАЛЬНОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сафронов Е.С.

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ», Уфа,
e-mail: 1995elina@mail.ru

Формирование рыночной экономики в АПК РФ в ходе проводимых государственных реформ не обошлось без ошибок. Аграрная экономика переживает непростой этап своего развития, который характеризуется недостаточностью средств производства.[4] Стержневым фактором обновления экономической ситуации в стране и регионах и поддержания существующего экономического роста в России являются налоги и применяемая система налогообложения. Следует отметить, что социально-экономическое положение регионов во многом зависит от географического положения территорий, наличия природных и трудовых ресурсов, отраслевой структуры производства.

Как известно, эффективность налоговой системы государства во многом определяется уровнем налогового давления на хозяйствующие субъекты. Существуют определенные границы налоговых изъятий, за пределами которых невозможна активная предпринимательская деятельность. Мировой опыт подсказывает, что государство должно ограничиваться 40% изымаемых предпринимательских доходов, в противном случае оно неизбежно столкнется с таким негативными последствиями как: сокращение объемов производства; массовое банкротство, разрастание теневого сектора экономики [3].

Необходимо отметить, что региональная налоговая система является составной частью общегосударственной налоговой модели, но региональная система налогообложения связана с потребностями региона и его производственно-финансовым потенциалом. Налогообложение (как на федеральном, так и на региональном уровнях) выступает инструментом регулирования экономических отношений в стране. Оно влияет на объем производства и его структуру, и соответственно рост валового регионального продукта, на инновационно-инвестиционное развитие, на распределение доходов, на ослабление или усиление социальной дифференциации. Региональные налоги устанавливаются НК РФ и законами субъектов РФ и вводятся в действие законами субъектов Федерации и являются обязательными к уплате на территории соответствующего субъекта Федерации.

К региональным налогам относятся:

- транспортный налог;
- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;

Устанавливая региональные налоги, представительные (законодательные) органы власти субъектов РФ определяют налоговые ставки по соответствующим видам налогов, но в пределах, установленных Налоговым кодексом, налоговые льготы, порядок и сроки уплаты налогов. Все остальные элементы региональных налогов установлены соответствующими главами Налогового кодекса

До введения НК в российской налоговой системе существовало деление региональных и местных налогов на обязательные и необязательные. Смысл этого разделения состоял в том, что отдельные виды налогов, несмотря на их установление в налоговой системе страны, могли не применяться на соответствующей территории. Кроме того, органам власти субъектов Федерации и местного самоуправления было предоставлено право вводить без ограничения любое количество региональных и местных налогов. Естественно, что указанные органы власти этим правом не преминули воспользоваться, и к моменту принятия НК в России насчитывалось более сотни наименований и видов региональных и местных налогов.

Введение в Налоговый кодекс положения, устанавливающего по существу закрытый перечень региональных и местных налогов, имеет принципиальное значение для сохранения единства налоговой системы. Ни один орган законодательной власти субъекта Федерации и представительный орган местного самоуправления не имеют права вводить налоги, не предусмотренные Кодексом. Это качественно изменило условия хозяйствования для предприятий, и значительно повысило их уверенность в незыблемости налоговой системы.

Необходимо отметить, что разделение налогов на федеральные, региональные и местные не означает, что они жестко закреплены и должны полностью перечисляться исключительно в соответствующий бюджет. Распределение большинства налогов между бюджетами разных уровней в РФ осуществляется

бюджетным законодательством, и происходит это, как правило, ежегодно при утверждении соответствующих бюджетов. Именно в ходе бюджетного планирования в РФ устанавливаются доли каждого налога, поступившего на данной территории, в соответствующих бюджетах с целью осуществления регулирования доходной базы всех бюджетов.

С 1 января 2016 г. вступили в силу многочисленные изменения в налоговом законодательстве. Согласно п. 3 ст. 12 НК РФ региональные налоги в РФ устанавливаются в соответствии с Налоговым кодексом РФ, вводятся в действие законами субъектов РФ и обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов РФ. Рассмотрим некоторые изменения, касающиеся региональных налогов, в частности, налогообложение имущества организаций .

Согласно ст. 378.2 НК РФ введена специальная норма, устанавливающая особенности определения налоговой базы по налогу на имущество в отношении отдельных объектов недвижимого имущества (административно-деловых центров, торговых центров (комплексов), офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания). В соответствии с указанной нормой налогооблагаемая база в отношении указанных объектов, включенных в перечень, определяется как их кадастровая стоимость. Для применения специального порядка налогообложения объектов, находящихся в собственности юридических лиц, необходимо принятие регионального закона, устанавливающего особенности определения налоговой базы исходя из кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества, указанных в п.п. 1 и 2 п. 1 ст. 378.2 НК РФ.

В условиях снижения темпов экономического роста и, как следствие, роста негативных тенденций по увеличению дефицитов региональных бюджетов проблема наполняемости консолидированного регионального бюджета становится одной из ключевых, стоящих перед регионами. Во многих регионах в 2016 г. расчет налога на имущество осуществляется по кадастровой стоимости с целью решения проблемы дефицитов региональных бюджетов.

В большинстве регионов приняты поправки в региональные законы и опубликованы на официальном сайте субъекта РФ (его уполномоченного органа) до 1 января 2016 г. (письмо ФНС России от 14.08.14 г. № ПА-4–11/16089) перечни конкретных объектов недвижимости с указанием кадастровых номеров, по которым налог на имущество определяется исходя из кадастровой стоимости.

Таким образом, налоги для государства выступают не только в качестве ресурсного фактора и инструмента воздействия на экономические и социальные процессы, то есть являются фактором обеспечения экономической безопасности, но и отражают зависимость государства от отдельных налогоплательщиков и территорий и с этой точки зрения являются причиной усиления угроз безопасности [3].

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 16.07.1998 : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 08.03.2015г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Галлямова Т.Р. Налоговая нагрузка: понятие и характеристика ее составляющих, определение налоговой нагрузки на материалах ОАО «УАПО» г. Уфы / Т.Р. Галлямова, Рыбаков А.А. // Закономерности и тенденции развития бухгалтерской науки : материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Казань: Изд-во Казанского ГАУ, 2015. – С. 19–21.

3. Галлямова, Т.Р. Налоговый контроль как один из факторов финансовой безопасности государства / Т.Р. Галлямова // Профессия бухгалтера – важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством : сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. – Казань: Изд-во Казанского ГАУ, 2015. – С. 25–29.

4. Галлямова, Т.Р. Стандартизация и методические аспекты управленческого аудита в сельскохозяйственных организациях / Т.Р. Галлямова. – Уфа: Изд-во Башкирского ГАУ, 2005.– 44 с.