

ВЕКТОР НАУКИ

Тольяттинского
государственного
университета
Серия: Экономика и управление

Основан в 2010 г.

№ 2 (17)

2014

Ежеквартальный
научный журнал

Учредитель – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тольяттинский государственный университет»

Главный редактор

Кристал Михаил Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор

Заместитель главного редактора по организационным вопросам

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Ответственный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Заместитель ответственного редактора

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Аюпов Айдар Айратович, доктор экономических наук, профессор

Барвинок Виталий Алексеевич, доктор технических наук, профессор, член-корреспондент РАН, заслуженный деятель науки РФ

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор

Гогина Галина Николаевна, кандидат экономических наук, профессор

Горленко Олег Александрович, доктор технических наук, профессор,

заслуженный деятель науки РФ

Мельник Маргарита Викторовна, доктор экономических наук, профессор,

заслуженный деятель науки РФ

Малютин Константин Геннадьевич, доктор физико-математических наук, профессор

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор

Прудской Владимир Григорьевич, доктор экономических наук, профессор

Руденко Александр Алексеевич, доктор экономических наук, доцент

Салимова Татьяна Анатольевна, доктор экономических наук, профессор

Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор

Титов Борис Александрович, доктор технических наук, профессор

Щипанов Владимир Викторович, доктор технических наук, профессор

Ответственный секретарь

Анисимова Юлия Алексеевна

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования».

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-40004 от 27 мая 2010 г.).

Компьютерная верстка:
В.А. Голощяпов

Технический редактор:
А.А. Коростелев

Адрес редакции: 445667, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14

Тел.: (8482) 54-63-41

E-mail: kaa140810@yandex.ru

Сайт: <http://www.tltsu.ru>

Подписано в печать 30.07.2014.

Формат 60x84 1/8.

Печать оперативная.

Усл. п. л. 8,9.

Тираж 500 экз. Заказ 3-409-14.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| «ДВОРЕЦ ПРЕССЫ»: НОВЫЕ ФАКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗДАНИЯ «АЗЕРНЕШР» Абасова Лейла Габил кызы..... | 5 |
| СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ Великая Елена Геннадиевна, Чурко Вадим Вадимович..... | 7 |
| ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БИЗНЕС-СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА Голушко Сергей Анатольевич, Голушко Татьяна Константиновна..... | 9 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА США - БОЛЬШОЙ БЛИЖНИЙ ВОСТОК Керимов Эмин Алтай оглу..... | 13 |
| ЗАДАЧИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ Крохмалёв Сергей Владимирович..... | 16 |
| РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ Кузнецов Артем Алексеевич..... | 19 |
| К ВОПРОСУ ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЩИХ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ Локтионов Евгений Геннадьевич..... | 22 |
| ПРОБЛЕМНЫЕ РЕГИОНЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ФЕДЕРАТИВНОГО ГОСУДАРСТВА Магомадов Юсуп Джунидович..... | 24 |
| ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ТУРИЗМА Мингалева Жанна Аркадьевна..... | 27 |
| ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ КОНТРАКТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ИХ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ Охотников Андрей Викторович..... | 31 |
| РОЛЬ ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ Полтева Татьяна Владимировна..... | 35 |
| РОЛЬ ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НАУЧНЫХ БИБЛИОТЕК Заева Захида Тофик кызы..... | 38 |
| СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Ряднова Светлана Александровна..... | 40 |
| СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В РФ И НА ОТДЕЛЬНЫХ ЕЁ ТЕРРИТОРИЯХ Смирнов Николай Александрович, Суслов Сергей Александрович..... | 43 |
| АНАЛИЗ УЧАСТИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ Суслов Сергей Александрович, Кириллов Максим Николаевич..... | 46 |
| АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА ОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Тинтулов Юрий Валерьевич..... | 49 |
| ПРОБЛЕМЫ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА СФЕРЫ НАУКОЁМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Ушакова Светлана Евгеньевна, Аушкап Сергей Сергеевич..... | 52 |
| ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Шабатура Татьяна Сергеевна, Кужель Виталий Владимирович..... | 55 |
| ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА Шаш Наталия Николаевна, Афанасьев Ярослав Мстиславович..... | 58 |
| ОБЪЕКТИВНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА Шнайдер Виктор Викторович..... | 62 |
| АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗРАБОТКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ Эфендиева Айтекин Тельман кызы, Гафарова Саида Гахраман кызы..... | 64 |
| Наши авторы | 68 |

| | |
|---|----|
| «PALACE PRESS»: NEW FACTS BUILDING BUILDINGS «AZERNESHR» Abasova Leyla Qabil qizi..... | 5 |
| STRATEGIC CAPACITY AND EFFICIENCY OF ORGANIZATION Большая Елена Геннадиевна, Churko Vadim Vadimovich..... | 7 |
| FUNCTIONING OF BUSINESS STRUCTURES IN THE MODERN INFORMATION SPACE Golushko Sergei Anatolyevich, Golushko Tatyana Konstantinovna..... | 9 |
| PROSPECTS OF A POLITICAL PROJECT USA - GREATER MIDDLE EAST Kerimov Emin Altay oglu..... | 13 |
| TASKS OF EFFECTIVE MANAGEMENT BY ECONOMIC SUBJECTS Krokhmalev Sergei Vladimirovich..... | 16 |
| PLANNING CHARACTERISTICS OF AUDIT AT VARIOUS STAGES OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION'S LIFE CYCLE Kuznetsov Artem Alekseevich..... | 19 |
| ON THE QUESTION OF INTERRELATION OF THE GENERAL FUNCTIONS OF BUSINESS MANAGEMENT Loktionov Evgeny Gennadevich..... | 22 |
| PROBLEM REGIONS IN THE ECONOMIC SPACE OF A FEDERATIVE STATE Magomadov Yusup Dzhunidovich..... | 24 |
| INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TERRITORIES THROUGH THE USE OF TOURISM POTENTIAL Mingleva Zhanna Arkadieva..... | 27 |
| THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF MINING AND METALLURGICAL INDUSTRY ENTERPRISES COMMERCIAL CONTRACTS IN THE DEVELOPMENT ENSURING OF THEIR BUSINESS ACTIVITIES Okhotnikov Andrey Viktorovich..... | 31 |
| THE ROLE OF DERIVATIVE SECURITIES IN RISK MANAGEMENT Polteva Tatiana Vladimirovna..... | 35 |
| ROLE OF LEGAL DOCUMENTS INFORM THE USERS OF SCIENTIFIC LIBRARIES Rzayeva Zahide Tofiq qizi..... | 38 |
| BALANCED SCORECARD AS A FACTOR OF IMPROVING THE PERFORMANCE OF THE ENTERPRISE Rednova Svetlana Aleksandrovna..... | 40 |
| CURRENT TRENDS OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION OF SUGAR BEET IN THE RUSSIAN FEDERATION AND IN ITS CERTAIN TERRITORIES Smirnov Nikolay Aleksandrovich, Suslov Sergei Aleksandrovich..... | 43 |
| ANALYSIS OF FOREIGN CAPITAL PARTICIPATION IN FOOD-INDUSTRY OF RUSSIA Suslov Sergei Alexandrovich, Kirillov Maxim Nikolaevich..... | 46 |
| ALTERNATIVE MODELS OF COMPETITIVENESS POTENTIAL OPTIMIZATION Tintulov Yuri Valerevich..... | 49 |
| PROBLEMS OF DEMAND FOR THE INTELLECTUAL PRODUCT OF THE SPHERE OF SCIENCE INTENSIVE TECHNOLOGIES IN RUSSIAN FEDERATION Ushakova Svetlana Evgenyevna, Aushkap Sergey Sergeevich..... | 52 |
| FEATURES OF REALIZATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE FOOD ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF FOOD SECURITY Shabaturova Tatyana Sergeevna, Kuzhel Vitaliy Vladimirovich..... | 55 |
| THE STATE DEBT INSTRUMENTS IN SYSTEM OF FINANCING OF THE PUBLIC DEBT Shash Natalya Nikolaevna, Afanasiev Yaroslav Mstislavovich..... | 58 |
| OBJECTIVE-ORIENTED APPROACH TO THE FORMATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING Schneider Viktor Viktorovich..... | 62 |
| ANALYSIS OF FACTORS DETERMINING THE EFFICIENCY OF OIL AND GAS DEVELOPMENT Efendieva Aytekin Thalman kyzy, Gafarova Saida Gahraman kyzy..... | 64 |
| Our authors..... | 68 |

Л.Г. Абасова, диссертант кафедры «Книговедение и издательское дело»
Бакинский Государственный Университет, Баку (Азербайджан)

Аннотация. Азербайджанская книга сыграла большую роль в культурном, научном и политическом развитии азербайджанской нации. Создание азербайджанской книги прошло через издательский процесс, а издание каждой книги имело свою цель и задачу. Формирование произведения в издательском процессе, редакции, выход его из печати связано с деятельностью издательства.

Ключевые слова: издательское дело, Азербайджан, культура и книгопечатание, издательство в Баку.

Становление в Азербайджане советской власти, прежде всего, требовало организации экономики и культуры страны. Поэтому в начале 1920-х годов советское правительство подготовило ряд определенных программ действия для претворения в жизнь созидательных задач, стоящих перед страной. А это, в свою очередь, означало организацию государственного аппарата нового типа. Вследствие этого указом ЦККПА от 28 апреля 1920-го года был создан Азербайджанский Временный Революционный комитет и на собрании этого комитета 28 апреля 1920-го года была создана Советская Республика Народных Комиссаров [1].

Говоря о деятельности издательств в нашей Республике, необходимо обратить внимание на создание, развитие и деятельность Азербайджанского Государственного Издательства, т.е. Азернешра. Азербайджанское Государственное Издательство является первым универсальным издательством, созданным в годы советской власти. Потребность в возникновении такого издательства, прежде всего, была связана с возрастанием нужды в книге и изданиях в 20-х годах. Главной целью советского правительства в Азербайджане было распространить среди населения задачи и цели вновь созданного государства. Здесь уделялось особое внимание науке, образованию, просвещению и культуре. Для успешной реализации этих целей и задач требовалось широкое распространение и пропаганда книжного дела и издания книг [2,18].

19 сентября 1921-го года Азербайджанский Комиссариат Народного Просвещения совместно с директором «Азерпрессцентра», отдела пропаганды ЦК и под председательством Константина Томашевского принял указ о создании Специальной Комиссии для правильного решения проблем печати и издательского дела.

Специальная Комиссия через некоторое время стала Издательским отделом. Согласно информации, данной директором отдела, Отдел Печати Комиссариата Народного Просвещения начал деятельность 28 мая 1920 года. В первые дни он был занят организационными делами, сбором персонала, организацией места для отдела и т.д. Ответственным за работу Издательского отдела был работник партии Ага Али Гасымов. Издательский отдел, в котором работали директор и 2 работника, состоял из 4 отделений: 1) секция коммунистического отдела: а) секция книги, б) секция научной литературы; 2) секция учебников и учебных изданий; 3) два отделения: а) научные произведения, б) литература; 4) универсальное отделение.

Издательский отдел начал свою деятельность в рамках программы широкого культурного развития, но не смог удовлетворить потребности молодой Советской Республики в книге. В связи с этим председатель Азербайджанского Революционного Комитета Н.Нариманов 9 июня 1920-го года подписал Декрет о создании Азербайджанского отдела Прессы и Государственного Издательства - «Азерпрессцентра». Этот Декрет состоял из 8 параграфов. В этих параграфах определялось направление деятельности «Азерпрессцентра».

В декрете говорилось:

1. «Для централизации издательской деятельности всех комиссариатов, учреждений, партийных и совет-

ских организаций нужно создание Азербайджанского печатного отделения и Государственного Издательства - «Азерпрессцентр» при Комиссариате Народного Просвещения»;

2. «Азерпрессцентр», подчиняясь всем комиссариатам и служа партии, имеет широкую автономию»;

3. вся периодическая и непериодическая литература, а также все типы плакатов должны распространяться через «Азерпрессцентр»;

4. все бумажные резервы Азербайджанской Республики, вне зависимости от принадлежности кому-либо, должны быть переданы в распоряжение «Азерпрессцентра»;

5. Вся литература «Азерпрессцентра» должна бесплатно раздаваться народу (кроме редких партийных указов ЦК);

6. руководство «Азерпрессцентром», то есть отделением Прессы и Государственным Издательством, поручить директору и представителям ЦК КП Азербайджана и Комиссариата Народного Просвещения;

7. Смета изданий «Азерпрессцентра» и всех комиссариатов будет под присмотром Комиссариата Народного Просвещения.

8. Кредиты, выданные всем учреждениям для издательских и рекламных действий, ликвидируются, а денежные средства должны быть возвращены и переведены на счет «Азерпрессцентра». В 1920 году председателем Азербайджанского отделения «Азерпрессцентра» был Агабаба Юсифзаде [4]. Таким образом, с мая 1920 года в Азербайджане начали уделять внимание организации и развитию полиграфии.

Для организации такого важного дела 7 мая 1920-го года при Совете Азербайджанского Народного Хозяйства был создан отдел полиграфии. С 7 ноября 1920-го года при Совете Народного Хозяйства начало деятельность «Учреждение Полиграфической Промышленности». А с 23 апреля 1929-го года названное выше учреждение начало свою деятельность как Азербайджанский Полиграфический Трест при Азербайджанском Совете Народного Хозяйства. В Азербайджане полиграфическое дело и промышленность с 25-го августа 1926-го года возглавляло Независимое «Управление Бакинской Полиграфии», а с 5 мая 1930-го года – Азербайджанский Полиграфический Трест. Организация в Республике Полиграфического Учреждения положительно повлияла на развитие книговедческого дела.

В первые годы советской власти особое внимание уделялось идейно-политическому уровню в издании книг. С этой целью был создан редакционно-публицистический отдел при АК (б), и агитационный сектор Комиссариата Просвещения.

Все изданные книги проверялись в редакционно-публицистическом отделе. Как видно, государственный надзор был установлен еще в ранние годы советской власти. Это следует оценивать в качестве цензурного надзора государства. Растущий спрос на издание книг в Республике создал условия для формирования современного государственного издательского дела.

Начавшему свою деятельность с июня месяца 1920 года « Азерпрессцентр »- у, комиссариатам, партиям и другим организациям были даны широкие права в книжных услугах. Несмотря на все это, актуальным вопросом

было усовершенствование издания книг и агитация книги среди широких трудящихся масс. Первый Комиссар Народного Просвещения Д. Буньядзе так выразился на Первом собрании Общеазербайджанского Совета: «Перед Комиссариатом Народного Просвещения стоит большая задача в издании 400000 книг для учебных заведений. В законах и указаниях Коммунистической партии и Советского государства говорилось об издании, а также о растущей роли производственно-технических и научно-массовых книг, важных обязанностях здесь и путях совершенствования. В результате государственной заботы появились некоторые достижения в области издания книг в нашей стране. До 15 декабря 1920 года издательский отдел «Азерпрессцентра» выпустил 3.089405 экземпляров 45 публикаций, и дал добро на издание до 1.000.000 экземпляров почти 100 публикаций. Большой спрос на книги стал причиной привоза книг из «братских стран» (советское выражение) и других государств. В ранние годы советской власти в Азербайджан привозили книги из России, Грузии, Ирана и Турции. Распределение книг осуществлялось со стороны Азербайджанского Народного Комиссариата Просвещения. «Азерпрессцентр» выполнял функцию управления, точнее был общим руководителем прессы и издательства. У этой организации уже имелось издательство, организующее публикацию и пропаганду книг. Это был тот же «Азернешр», до сих пор действующий как государственное издательство. Созванный и проходивший с 25 ноября по 1 декабря 1923 г. III Общеазербайджанский Советский курултай придал большое значение формированию Азербайджанского Государственного Издательства, его развитию и укреплению материально-технической базы.

Азербайджанское Государственное Издательство «Азернешр» начало свою деятельность в 1924 г. С 1 марта 1924 г. председателем Азербайджанского Государственного Издательства был Мамедзаде, а начальником Издательского отдела - Ханафи Зейналлы [4]. Азербайджанское Государственное Издательство, которое подчинялось Народному Комиссариату просвещения Азербайджанской ССР, должно было заниматься издательством печатаемых произведений, их агитацией и продажей.

«В состав издательства также входили типография, переплетная, центральная кладовая книг, центральный книжный магазин, главная бумажная кладовая центрального книжного магазина, магазин музыкальных нот, а также мастерская музыкальных инструментов. Создание «Азернешра» было радостным и знаменательным событием в истории культуры, в истории азербайджанской книги. В первые годы издательство печатало в основном учебники, детскую литературу, художественные и масово-научные книги» [5,25].

Воссоздание «Азернешра» послужило обогащению национального книжногоклада и сыграло исключительную роль в его развитии. В 1926 г. начальник «Азернешра» А. Пепинов сообщает корреспонденту газеты «Коммунист» о том, что для того, чтобы показать растущее количество изданных книг «Азернешра», достаточно просто указать на их сравнительный рост с 1925 по 1926 гг. Создание типографии – одна из важнейших задач «Азернешра» для успешной работы издательства. Поэтому в 1924 году началось основание типографии. На данный момент у «Азернешра» есть превосходная типография. Здесь работают 72 человека. Однако эта типография не обеспечивает расширяющуюся деятельность «Азернешра». Следует в ближайшем будущем расширить эту типографию. В целом, одной из самых важных задач всех издательств, а в особенности «Азернешра», наряду с издательством книг является также задача обеспечения их читаемости [6].

«Азернешр» со дня создания находился на углу улиц Морская (нынешний проспект Бюль-Бюля) и Красно-Христовской (нынешняя улица Шейха Шамиля). 8

ноября 1927 года между Коммунистическим базаром и улицей Зейтуева, вблизи сада Парапет (нынешний сад Фонтанов) заложили фундамент нового здания Азербайджанского Государственного Издательства. Комиссар просвещения Рухулла Ахундов, открыв торжественное собрание, говорил о большом значении нового здания и отметил прогресс в системе издательства. Затем председатель АМАГ Агаали и председатель союза «Чайчылар» Брагман и др. лица произнесли поздравительные речи. После произнесения речей председатель АМАГ Агаали представляет документ об истории здания и бронзовый камень для заложения фундамента. В здании длиной 750-800 метров предусматривалось размещение всех типографий и других учреждений Государственного Издательства [7].

По некоторым причинам здание «Азернешра», фундамент которого был заложен 8 ноября 1927 г., начинает строиться лишь в 1930 г. В 1930 г. в журнале «Революция и культура» появляется интересная статья «Начало строительства Дворца прессы»: «Уже 2 месяца, как началось строительство «Дворца прессы» - «Азернешра» - между улицами Баку Базарная и Зейтуева, вблизи сада Парапет на расстоянии 2 кварталов. Это здание должно было быть самым интересным в Баку» [8]. Это здание было построено согласно новым принципам полиграфических учреждений Америки. Одна сторона этого здания в форме книги. В процессе строительства здания предусматривалось расположение цехов для издания брошюр, и салона длиной в 1500 метров для издания книг.

«Одной из целей постройки здания в такой форме было улучшение производительности внутреннего транспорта. Таким образом, был отменен спуск и поднятие печатных изделий лифтом. Печатные машины расположили в салоне без колон, в котором они получали свет из специальных окон с видом на север. Этот способ предотвращал нагрев здания летом от солнечных лучей. Этажом выше находился цех, в котором набирались книги, этот салон освещался такими же окнами.

Материалы, нужные для «Дворца прессы», привозились из типографии «Азернешра» на улице Морская» [8]

На нижнем этаже «Дворца Прессы» располагался бумажный склад и места для напечатанных книг. Также при строительстве этого здания предусматривались места для отдыха людей - места для умывания, купания, ясли для младенцев, столовая, библиотека.

Под колоннами правого корпуса издания строится образцовый магазин «Азернешра». «Дворец Прессы» строился на основе проекта известного московского архитектора Станислава Пенона, который лично руководил строительными работами. Строительные работы велись со стороны Бакинского отделения треста «Теплобетон», стены строились из пемзы, смешанной с бетоном.

На строительство здания было потрачено 1 миллион 200 тысяч манатов.

Завершение строительства «Дворца Прессы» председателем строительного комитета Буньядзе было запланировано на май 1931-го года, а отдел производства - к марту 1931-го года. Чтобы поддерживать контроль над строительными работами, была выделена специальная бригада из работников «Азернешра» [8].

Несмотря на то, что строительство должно было завершиться в 1931 году, «Азернешр» полностью был построен только в 1933 году.

В настоящее время это историческое здание Министерства Культуры Азербайджанской Республики и получило статус архитектурного памятника местного значения.

С сожалением должны отметить, что в 1995 году в здании «Дворца Прессы» был открыт главный офис Стандарт Банка. Здание было капитально отремонтировано со стороны Банка Стандарт в 2005 году.

Сейчас Азербайджанское Государственное Издательство находится по адресу улица Мехти Гусейна, 61, тупик 2, дом 3.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Известия временного революционного комитета // Азербайджан газ., 1920, 29 апрель, №1.
2. Аллахвердиев Б.В. Проблемы издания Азербайджанской книги(1920-1940) // Книговедение и издательское дело: научно-исследовательский и практический журнал, 2010, №1, с.18-38
3. Законы Азербайджанской Республики, указы Президиума Верховного Совета Азербайджанской ССР и решения правительства Азербайджанской ССР в хронологической коллекции. 1920-1935. Баку: 1960, 260 с.

4. Центральный Государственный Архив Азербайджанской Республики (ЦГА). Народный Комиссариат Просвещения. У. 57. с.7. Дело 68, с.24.
5. Мирахмедов А., Гасанов Г. Книжная культура Советского Азербайджана. Баку: Азернешр, 1975, 81 с.
6. А. Пепинов. Деятельность Азернешра. // газета «Коммунист», 1926, 5 мая, № 102
7. А. Пепинов. Азербайджанское Государственное издательство / газета «Коммунист», 1927, 11 ноября.
8. «Дворец Прессы» начало строительства. // Революционно- культурный журнал, 1930, № 7-8, с. 46.

«PALACE PRESS»: NEW FACTS BUILDING BUILDINGS «AZERNESH»

© 2014

L.G. Abasova, chair of the thesis "Bibliology and publishing"
Baku State University, Baku (Azerbaijan)

Annotation. Azerbaijani book played a big role in the cultural, scientific and political development of the Azerbaijani nation. Create Azerbaijani books passed through the publishing process and the publication of each book had its purpose and mission. Formation works in the publishing process, the wording of its print output associated with the activities of the publisher.

Keywords: publishing, Azerbaijan, culture and publishing, printing house in Baku.

УДК 338.001.36

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2014

Е.Г. Великая, доктор экономических наук, генеральный директор ООО «Леди Доктор»
Московский финансово-юридический университет, Москва (Россия)

В.В. Чурко, ведущий специалист, аспирант Московского финансово-юридического университета
ФГУП «Охрана» МВД России, Москва (Россия)

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы максимизации прибыли и повышения рентабельности за счёт использования стратегического потенциала и принятия оптимальных стратегических решений на основе методологически обоснованной системы индикаторов.

Ключевые слова: максимизация прибыли, резервы повышения прибыли, критерии оптимизации стратегического решения, управление показателями рентабельности.

Максимизация прибыли является доминирующей проблемой любого субъекта хозяйствования. Получение максимальной прибыли возможно при определенном сочетании объема производства, цены продукта и издержек на его производство и реализацию.

Но для того чтобы сознательно и целенаправленно принимать организационно-технические и хозяйственно-управленческие решения, создавать благоприятные условия для реализации планов и программ по наращиванию прибыли, необходимо знать основные резервы и пути воздействия на их величину. Иначе говоря, надо четко представлять, от чего зависит величина прибыли, какие основные прибыль образующие факторы и параметры оказывают на нее свое влияние.

Важным этапом аналитической работы является выявление резервов увеличения прибыли и рентабельности. Выделяют следующие источники увеличения прибыли и рентабельности:

- увеличение объема реализованной продукции;
- повышение цен;
- снижение себестоимости;
- повышение качества [3, с. 267].

Савицкая Г.В. относит повышение качества продукции к составному компоненту повышения цен. С повышением цен, по мнению Савицкой Г.В., также напрямую связан поиск более выгодных рынков сбыта и реализация в более оптимальные сроки [4, с. 281]. Богатин Ю.В. и Швандер В.А. приводят следующую классификацию резервов повышения прибыли предприятия, а также факторов и путей реализации этих резервов [2, с. 201]:

Проанализируем информацию, представленную в Таблице 1. Выделенные резервы повышения прибыли образуют две группы - поэлементные и комплексные.

К поэлементным относятся такие резервы, как увеличение объема производства и реализации продукции; увеличение цены реализации продукции; сокращение

затрат на производство продукции; структурные сдвиги в производимой и реализуемой продукции.

Все эти резервы в той или иной степени могут быть реализованы посредством использования соответствующего фактора и конкретных путей, материализованных через внедрение тех или иных мероприятий. Поэлементные резервы - это в основном резервы тактические. Их реализация - дело менеджеров верхнего и среднего звена конкретного предприятия.

К комплексным (а они включают в себя два или более элементов, изменение которых имеет разнонаправленный характер: одна их часть при реализации улучшает конечный результат, а другая - ухудшает) относятся два резерва. Первый - резерв увеличения разницы между ценой реализации товара и затратами на его производство. Данный резерв образуется тогда, когда рост цены товара опережает рост затрат на его производство. Реализация этого резерва связана с повышением качества продукции, с постановкой на производство новых, более совершенных моделей выпускаемой продукции. Использование такого резерва приводит к повышению прибыли от продажи единицы продукции. Второй резерв - увеличение произведения объема производства продукции и единичной прибыли! Как правило, рост одного сомножителя этого произведения опережает снижение другого сомножителя, но так, что конечный результат возрастает. Нетрудно понять, что комплексные резервы - это в основном резервы стратегические. Их реализация связана с перспективой существования фирмы.

Решение об использовании этих резервов и выборе направления их использования, как правило, принимают высшие менеджеры фирмы или непосредственные ее хозяева. В принципе может быть несколько разных стратегических направлений функционирования предприятия. Одно из них заключается в том, что реализация товара осуществляется по максимально возможным

ценам при минимально необходимом уровне объема его производства.

Таблица 1 - Классификация резервов повышения прибыли предприятия и путей их реализации

| Факторы | Путь реализации резервов | Резервы повышенной прибыли | | | | | | |
|-------------------------------|---|----------------------------|--------------------------|---------------------------------|---|--|---|---|
| | | Поэлементные | | | Комплексные | | | |
| | | Увеличение объема произв. | повышение цен реализации | снижение затрат на производство | структурные сдвиги в структуре производимой продукции | Увеличение объема произв. на меж. рынках | Увеличение объема производства и продаж на внешних рынках | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | |
| Материально-технологические | 1.1 Использование более прогрессивных и экономичных предметов труда | | | + | | | | |
| | 1.2 Применение более прогрессивного технологического оборудования | + | + | | | | | |
| | 1.3 Использование высокопроизводительной оснастки и инструмент | + | + | | | | | |
| Организационно-управленческие | 2.1 Освоение производства новых, более совершенных видов продукции | + | + | + | + | + | + | |
| | 2.2 Проведение модернизации и реконструкции предприятия | + | + | | | | | |
| | 2.3 Разработка стратегии и тактики деятельности предприятия | + | + | + | + | + | + | + |
| | 2.4 Информационное обеспечение процесса принятия решения | | | | | | + | + |
| Экономические | 3.1 Планирование деятельности предприятия | + | + | + | | | | |
| | 3.2 Экономическое стимулирование производства | + | + | + | | | | |
| | 3.3 Анализ и поиск внутрипроизводственных резервов | + | + | + | | | | |
| Социальные | 4.1 Облегчение условий труда | | + | | | | | |
| | 4.2 Повышение квалификации работников | | + | | | | | |
| | 4.3 Организация питания работников | | | | | | | |
| | 4.4 Организация отдыха и оздоровление работников | | + | | | | | |
| Экологические | 5.1 Выпуск экологически чистой и безопасной продукции | | | | + | + | + | |
| | 5.2 Организация очистки сточных вод | | | | | + | + | |
| | 5.3 Установка фильтров для очистки воздуха | | | | | + | + | |
| | 5.4 Утилизация отходов производства | | | + | | | | |
| | 5.5 Применение безотходной технологии | | | | | | + | + |
| Рыночно-конъюнктур. | 6.1 Формирование вкусов потребителей | + | | | | | | + |
| | 6.2 Организация рекламы продукции | + | | | | | | + |
| | 6.3 Формирование спроса на продукцию | + | | | | | | + |
| | 6.4 Повышение конкурентоспособности продукции | + | | | | + | | + |
| Хозяйственно-правовые | 7.1 Разработка законов о налогообложении | + | + | + | + | + | + | + |
| | 7.2 Разработка закона о правах потребителей | + | + | + | + | + | + | + |
| | 7.3 Разработка закона о собственности | + | + | + | + | + | + | + |
| Административно-командные | 8.1 Формирование госзаказа на выпуск продукции | + | + | + | + | + | + | + |
| | 8.2 Дотирование производства и потребление продукции | + | + | + | + | + | + | + |
| | 8.3 Индексация доходов, сбережений, цен | + | + | + | + | + | + | + |
| | 8.4 Издание положений, постановлений и пр., регламентирующих деятельность предприятия | + | + | + | + | + | + | + |

Другое направление - полярно противоположное первому, заключается в том, что цены реализации устанавливаются минимально возможными, а объем производства продукции в связи с увеличением спроса на нее резко возрастает. Разумеется, могут быть предложены и другие стратегии поведения фирмы. Например, стратегия золотой середины, когда и цена реализации товара, и объем его производства устанавливаются на уровне между двумя указанными положениями ближе к середине. Естественно, могут быть приняты и иные возможные стратегии со смещением цен и объема производства от середины в ту или иную сторону.

Следует сказать о факторах и путях реализации резервов. Представленный перечень позволяет дифференцировать их по признаку места источника действия. Нетрудно заметить, что первые пять факторов из перечня относятся к внутрифирменным (материально-технические, организационно-управленческие, экономические, социальные, экологические). Остальные три фактора (рыночно-конъюнктурные, хозяйственно-правовые, административно-командные) являются внешними по отношению к фирме. Их действие связано с рыночной конъюнктурой, законодательными и властными структурами. Роль таких факторов в использовании существующих резервов повышения прибыли исключитель-

но велика. По сути дела - это регуляторы производства, действие которых может его стимулировать, а может угнетать, сдерживать.

Процесс управления прибылью зависит как от использования действующих факторов, так и от использования последствий, зеркальным отображением чего является изменение информации на параметрическом (элементном) уровне. Именно изучение информационного обеспечения планово-управленческих решений - ключевая задача экономически грамотного управления конечным результатом производства. В качестве такового в данной работе принята чистая прибыль предприятия.

Индикативно-информационное прогнозирование прибыли характеризуется ожидаемым размером прибыли предприятия при условии, что будут выдерживаться все запланированные прибыльобразующие параметры. Тогда на предприятии можно будет получить ту прибыль, которая для него представляет интерес. Одновременно будет известна информация о величине параметров деятельности предприятия, содействующая получению желаемой прибыли.

Вместе с тем рыночное программирование и оптимизациям планово-управленческих решений позволяет управлять прибылью предприятия с позиций неопределенности рынка, вероятности попадания в определенную рыночную ситуацию. При этом выбор лучшего решения может быть основан на разных критериях оптимизации.

К таким критериям кроме прибыли, особенно в условиях тактической реализации стратегического решения, можно отнести:

- максимум чистой прибыли;
- максимум валового дохода;
- максимум чистого валового дохода;
- максимум рентабельности производства;
- максимум выручки предприятия.

Для оптимизации принимаемого планово-управленческого решения необходимо учитывать и существующие в любом производстве ограничения. В принципе можно установить множество различных ограничений, так или иначе сдерживающих возможности производства и снижающие конечные его результаты. Это могут быть, например, ограничения:

- производственной мощности предприятия;
- в области используемых разнообразных ресурсов (например, по рабочей силе определенной профессии, специальности и квалификации, по отдельным материальным ресурсам, по комплектующим, топливу, энергии, времени изготовления продукции и поставки ее потребителям и т.п.);
- по фонду заработной платы членам трудового коллектива;
- по объему производства продукции;
- по величине общих затрат предприятия;
- по величине производственного риска [1, с. 204].

Поиск и последующее принятие лучшего планово-управленческого решения сопряжено с большим объемом вычислительных операций. Поэтому без экономико-математического имитационного моделирования и последующей компьютеризации расчетных работ решить эту важнейшую современную проблему не представляется возможным.

Управление показателями рентабельности деятельности предприятия возможно за счет повышения числителя соответствующего коэффициента рентабельности или уменьшения величины знаменателя этого коэффициента. Так, основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции являются увеличение суммы прибыли от реализации продукции и снижение себестоимости товарной продукции.

Освоение резервов роста прибыли на имеющихся производственных мощностях без дополнительных капитальных вложений, а следовательно и без увеличения суммы постоянных затрат, позволит увеличить не толь-

ко рентабельность работы предприятия, но и запас его финансовой прочности.

В заключение анализа финансовых результатов должны быть разработаны конкретные мероприятия по повышению показателей прибыли и рентабельности за счет имеющихся резервов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бобылева А.З. Финансовые управленческие техно-

логии. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 491 с.

2. Богатин Ю. В. Производство прибыли: / Ю. В. Богатин, Швандар В. А. Учеб. пособ. -М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - 256 с.

3. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Практикум: Учебн. пособ. для вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 215 с

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

STRATEGIC CAPACITY AND EFFICIENCY OF ORGANIZATION

© 2014

E.G. Velikaya, Ph.D, CEO LLC “Lady Doctor”

Moscow Financial and Legal University, Moscow (Russia)

V.V. Churko, leading expert, graduate student of the Moscow Finance and Law University

FSUE “Protection” the Russian Interior Ministry, Moscow (Russia)

Annotation: the questions of profit maximization and improve profitability through the use of strategic capacity and make better strategic decisions based on methodologically sound system of indicators.

Keywords: maximization of profits, reserves increase profit optimization criteria of strategic solutions, performance management profitability.

УДК 338:681.3

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БИЗНЕС-СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

© 2014

С.А. Голушко, кандидат технических наук, доцент кафедры «Бизнес-информатика и математика»

Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, Тамбов (Россия)

Т.К. Голушко, кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры

«Естественнонаучные дисциплины»

Российская академия народного хозяйства и государственной службы

при Президенте Российской Федерации, Тамбов (Россия)

Аннотация: Рассмотрены проблемы социально-экономической трансформации информационного общества: хаотичность информационного пространства, его глобализация, неоднородность, деструкция информационной и правовой реальности, информационная открытость предприятий.

Ключевые слова: информационное пространство, бизнес-структура, информационно-коммуникационные технологии, ИТ-инфраструктура предприятия.

Очевиден тот факт, что деятельность любой современной организации (предприятия) невозможна без взаимодействия с внешней средой, которая обеспечивает ее ресурсную составляющую (рабочую силу, капитал, оборудование, сырье, энергию и т.д.) и подразделяется на ряд основных подсистем: социальную, технологическую, экономическую, организационно-правовую, материальную, финансовую, кадровую, техническую, маркетинговую, научно-инновационную и др. Анализируя специфику развития современного общества, необходимо отметить, что давно произошедшая смена индустриальной эпохи на информационную отразилась и на бизнес-среде, появление и стремительное развитие информационных технологий, переход информационного ресурса в разряд стратегического привело к тому, что в системе управления предприятиями стали употребляться такие понятия, как «информационные потоки», «информационное взаимодействие», «информационное пространство».

Несомненно, последнее идиоматическое выражение имеет достаточно широкую трактовку, характеризуется выделением различных смыслоопределяющих подходов (территориальный, функциональный, эволюционный и т.д.) [1], отличается сложностью структуры и может быть рассмотрено не только в экономическом аспекте. Тем не менее рассмотрение функционирования экономики (и в частности бизнес-структур) в контексте трансформаций информационного пространства представляется нам наиболее интересным, т.к. изменения, происходящие в каждой из указанных областей, взаимозависимы, достаточно динамичны, сравнительно непрогнозируемы и существенно образом отражаются на остальных сферах общественной жизни и цивилизации в целом.

В самом деле, обмен информацией является основой

экономических процессов, соответственно, компьютеризация, информатизация, глобальные информационные сети серьезным образом меняют все звенья цепи от производства к потреблению. С другой стороны, сама сфера компьютерных и информационных технологий в большой степени зависит от финансовых вливаний, уровня развития национальной экономики. В любом случае, процессы активного развития информационных технологий, компьютерной техники и средств связи и рост экономических показателей коррелируют в значительной степени, о чем свидетельствует, например, исследования Д. Йоргенсона о экономической роли ИКТ. Так, например, в 1948-1973 годах ИТ-составляющие вносили 5% в темп роста выпуска и 7,4% – в темп роста средней производительности труда в США, а в 1995-1999 годах эти же показатели составили 29% и 66%, соответственно [2].

И в России внедрение информационных технологий оказывает существенное влияние на производительность труда: так, в отраслях, интенсивно использующих информационные технологии, производительность труда растёт в 1,7 раза быстрее, чем в среднем в экономике, в целом же объём потребления продукции, разработанной на основе информационных технологий, в России составляет около 1,2 % валового внутреннего продукта (среднемировой уровень инвестиций в информационные технологии составляет около 2,4 % ВВП) [3].

Столь заметные темпы роста объясняются, в первую очередь, рядом существенных преимуществ, которыми обладают современные информационные и компьютерные технологии по сравнению с традиционными способами ведения коммерческой деятельности. Прежде всего, это возможность автоматизации работы с большими объемами текстовых и числовых данных и увеличения

скорости их обработки: мощност современных компьютеров, разработка и внедрение специализированного программного обеспечения позволяет значительно оптимизировать все информационные процессы на предприятии (получение, создание, сбор, обработка, накопление, хранения информации).

Не менее значимым является и открытый доступ к любым цифровым носителям информации (базы данных, справочники и энциклопедии, биржевые и иные сводки, аналитические обзоры, законодательные и нормативные акты и т.д.), а также выход на совершенно иные показатели информационного обмена. Благодаря стремительному развитию различного вида Интернет-каналов (Интранет – Экстранет – Интернет) любое предприятие получило возможность заявить о себе не только на уровне региона, но и выйти на всероссийский, мировой рынок товаров и услуг. Кроме того, применение корпоративных порталов частично решает проблему оперативного управления бизнес-структурой, обеспечивая согласованную работу ее подразделений.

Привлечение новых клиентов, увеличение объемов продаж, повышение конкурентоспособности предприятия явилось лишь начальным результатом проникновения глобальной информационной сети в экономическую сферу, в настоящее время уровень развития цифровых коммуникаций стало причиной возникновения новых видов производства и даже отраслей экономики. Сейчас, например, все большую роль в российском бизнесе играет сетевая или Интернет-экономика, под которой понимается среда, обеспечивающая контакт любой бизнес-структуры или индивида (независимо от их положения в экономической системе) с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, торговли, обмена услугами, идеями и т.д., причем взаимодействие в данном случае происходит с минимальными затратами посредством информационных ресурсов и технологий [4].

Являясь одновременно и элементом информационного пространства, и экономической отраслью, Интернет-коммерция функционирует на основе ряда принципов (положительной обратной связи, обратного ценообразования, бесплатности, лояльности, глобализации и пр.) и обладает следующими привлекательными особенностями:

- простотой управления средствами электронной торговли,
- существенным снижением временных показателей в системах «поставщик → потребитель» и «потребитель → поставщик»,
- неограниченным числом заказчиков,
- использованием текстовой, числовой, графической, аудио- и видеoinформации,
- идентификацией потребителя,
- организацией постоянного доступа к Интернет-ресурсам и т.д.

Однако происходящие изменения не могут быть охарактеризованы только как прогрессивные: для полноценной картины влияния ИКТ на функционирование бизнес-структур в современных условиях необходимо рассмотреть и проблемы, проецируемые информационным пространством на экономическую сферу и обратно. В этой связи целесообразным представляется условное разделение данного вида проблем на две группы, часть из которых обусловлена особенностями экономических отношений, другая же определена спецификой информационного пространства, его внутренней природой, его свойствами, и, прежде всего, сложностью его структуры.

В самом деле, многоуровневый и разнонаправленный механизм функционирования и развития информационного пространства проявляется главным образом в стохастическом, в определенной степени хаотичном характере происходящих в нем изменений. Следовательно, непредсказуемость, плохая прогнозируемость течения информационных процессов, их последствий серьезным образом повышает риски коммерческой деятельности.

Еще одним негативным моментом достижений в об-

ласти новых технологий является, как ни странно, глобализация информационного пространства и возросшая скорость информационного обмена. В сравнении с традиционной экономикой любые случайные ошибки или предумышленные действия, искажающие служебную информацию, получают моментальное и масштабное распространение, что может привести к необратимым экономическим последствиям. Не сумев вовремя перехватить неверные сведения, предприятие не только понесет значительные финансовые потери, но и может получить серьезный удар по деловой репутации, восстановление которой зачастую связано с немалыми временными, юридическими и, соответственно, материальными издержками.

Указанные обстоятельства еще больше усугубляются тем фактом, что современное российское законодательство не предусматривает четкого регулирования отношений в сфере информационного пространства. Разрабатывается и принят ряд федеральных законов, координирующих информационное взаимодействие Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, телевизионное вещание и радиовещание, обеспечивающих правовые условия использования электронной цифровой подписи, соблюдения коммерческой тайны, упорядочивающих права на информацию, однако соотношения информационной и правовой реальности остаются по-прежнему деструктивными.

Достаточно специфичным для российской действительности является и бумажное дублирование сколь-нибудь значимой служебной информации, хотя подготовленные и представленные по всем законодательным требованиям электронные документы уже являются юридически значимыми оригиналами. Тем не менее, в большинстве своем, бухгалтерия, финансовый, плановый отделы и иные подразделения предприятия предпочитают распечатывать полученные сведения, существенно снижая производительность труда и увеличивая объем расходов материалов.

Дублирование информации, представленной как в бумажном, так и в цифровом варианте, ведет, в том числе, и к стремительному росту объема информации, увеличению информационной неопределенности, невозможности установления соответствия между объемом информации и количеством ее источников. Вместе с тем, не стоит забывать, что конечным потребителем информации является все-таки человек, который, несмотря на наличие мощных технических средств оптимизации информационных процессов, не справляется с этими объемами, воспринимает информацию поверхностно, узконаправленно и фрагментарно. В итоге соотношение количества усвоенной информации к количеству полученной резко снижается, что свидетельствует о серьезной проблеме снижения уровня знаний человека информационной эпохи – *homo televisivus*.

В целом на развитие цивилизации и в частности на экономическую сферу оказывает влияние и такое свойство информационного пространства как неоднородность, проявляющаяся как зависимость частоты и скорости информационных процессов от географических, демографических, научно-технических, образовательных и иных условий. Примерами, иллюстрирующими данное свойство, могут выступать такие страны, как США, Япония, Китай, Южная Корея, которые совершили не только технологический прорыв, демонстрируя высокий уровень разработок электроники и инновационных продуктов, но и обладают развитой экономикой. С другой стороны, эти и многие другие страны, доминирующие в мировой торговле и осознающие ценность технических возможностей использования ИКТ, выделяют значительные транши на развитие данной отрасли.

Данное свойство находит отражение и в российской экономике. Так, например, согласно Композитному индексу готовности регионов к информационному обществу, основанному на более чем 60 показателях (боль-

шинство из них взяты из государственной и ведомственной статистики) [5], можно провести сравнительный анализ наиболее и наименее благополучных в этом отношении регионов (по итогам за 2010-2011 гг.):

Таблица 1 - Сравнительный анализ Композитного индекса готовности регионов к информационному обществу (наиболее и наименее успешные)

| Регионы с максимальным индексом | Регионы с минимальным индексом |
|---|---|
| Ненецкий автономный округ (0,856) | Брянская область (0,369) |
| Ямало-Ненецкий автономный округ (0,830) | Республика Калмыкия (0,368) |
| Ханты-Мансийский автономный округ (0,775) | Республика Дагестан (0,364) |
| Сахалинская область (0,769) | Ивановская область (0,362) |
| Тюменская область (0,756) | Карачаево-Черкесская Республика (0,360) |
| Чукотский автономный округ (0,749) | Республика Ингушетия (0,347) |
| Москва (0,683) | Чеченская Республика (0,330) |

а также установить однозначную зависимость между указанными показателями и рейтингом социально-экономического положения субъектов РФ [6] (сведения по итогам 2012 года):

Таблица 2 - Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ

| Регионы с наиболее эффективной экономикой | Регионы с наименее эффективной экономикой |
|---|---|
| Ненецкий автономный округ | Республика Алтай |
| Ямало-Ненецкий автономный округ | Республика Северная Осетия |
| Ханты-Мансийский автономный округ | Республика Калмыкия |
| Тюменская область | Республика Дагестан |
| Сахалинская область | Республика Тыва |
| Чукотский автономный округ | Чеченская Республика |
| Санкт-Петербург | Республика Ингушетия |

В самом деле, проведя статистический анализ данных (для 83 регионов страны),

$$r_{xy} = \frac{\sum (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot \sum (y_i - \bar{y})^2}} = 0,75, \text{ где}$$

$$\sum (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y}) = 60,30,$$

$$\sum (x_i - \bar{x})^2 = 0,39,$$

$$\sum (y_i - \bar{y})^2 = 16293,22$$

можно определить, что коэффициент корреляции Пирсона ($r_{xy} = 0,75$) указывает на достаточно высокую зависимость указанных данных. Следовательно, и возможности бизнеса в этих регионах существенно отличаются, начиная от уровня защищенности интеллектуальной собственности и заканчивая скоростью передачи данных.

Если же анализировать проблемы, затрагивающие непосредственно бизнес-структуры, то необходимо еще раз отметить, что развитие предприятия, его продвижение на рынке товаров и услуг невозможно без оперативного обмена информацией как с партнерами, поставщиками, государственными органами, осуществляющими контроль финансовой деятельности (налоговая инспекция, пенсионный фонд, фонд социального страхования, органы статистики и др.), так и без эффективного информационного взаимодействия внутри предприятия (между отдельными сотрудниками, отделами и пр.) [7]. Однако такая информационная открытость подвергает

само предприятие определенному риску, т.к. наряду с оперативностью информационного взаимодействия возникает некоторая вероятность перехвата информации конкурирующими фирмами, а также ее применение, влекущее за собой финансовые потери и утрату деловой репутации бизнес-структуры. Действительно, нематериальность информации мешает установить ее «местонахождение», проследить ее «передвижение», преобразование и, соответственно, своевременно определить факт хищения, преднамеренного искажения.

Особое внимание вызывают в данной связи вопросы права на интеллектуальную собственность, т.к. ее регистрация с соблюдением всех авторских прав, наличие патента не гарантируют предприятию защиту от существенных финансовых потерь, если основным направлением его деятельности является распространение некой инновации (идеи, продукта, технологии). Значимость информации как ресурса, ее невещественность, заставляют пересматривать общепринятые экономические модели и правила, порождают такие явления как информационный шпионаж, киберпреступления [8, 9], что, в конечном итоге, ведет к выделению в структуре хозяйствующих субъектов отделов, реализующих контроль за информационно-аналитической деятельностью, обеспечивающих компьютерную и информационную безопасность, наблюдение за осуществлением информационных процессов, т.е. к перераспределению приоритетов экономической устойчивости предприятия.

Необходимо отметить и следующий факт: в настоящее время экономическая отрасль вынуждена оперировать огромными объемами информации, а следовательно, привлекать к этому процессу высокотехнологичные инновации. Необходимость соответствия темпам развития информационных технологий предъявляет особые требования к такой характеристике, как уровень зрелости ИТ-инфраструктуры предприятия, причем данный фактор рассматривается не только в аспекте информационной безопасности. На сегодняшний день выделено четыре основных уровня зрелости ИТ-инфраструктуры, которые отличаются степенью требуемых финансовых вливаний на ее обеспечение, уровнем ее автоматизации, применения передового опыта и гибкости в эксплуатации, а именно: базовый, стандартизированный, рационализированный, динамический. Таким образом, ставя перед собой задачу совершенствования управления, руководство бизнес-структурой вынуждено постоянно обновлять техническую базу предприятия (компьютерную и организационную технику), осуществлять контроль за качеством общего и специального прикладного программного обеспечения, следить за технической оснащенностью предприятия средствами телекоммуникаций и связи.

Однако полная автоматизация производства, серьезные инвестиции в аппаратно-программное обеспечение, своевременное внедрение новых технологий является лишь необходимым, но не достаточным условием для оптимизации бизнеса: еще одной существенной составляющей его развития, успешного решения стратегических, тактических и текущих задач предприятия, является уровень ИТ-подготовки его сотрудников. Решение профессиональных задач в современных условиях, управление предприятием с использованием высокоэффективных методов и высокотехнологичных устройств требует от персонала бизнес-структуры не только наличия специальных, профильных знаний (в зависимости от направления деятельности хозяйствующего субъекта), но и высокой степени информационной и компьютерной компетентности. Зачастую при приеме на работу от соискателя требуют наличие следующих знаний, умений и навыков:

- умение внедрять в профессиональную область новые информационные технологии и эффективно использовать их;

- способность к обобщению информационного материала и выделению главного в нем;
- умение обрабатывать и представлять графическую информацию, использовать электронные таблицы, базы данных и базы знаний;
- навыки использования телекоммуникационных средств, а также способность совершенствовать свои знания в этом направлении [10].

Все эти знания и умения позволяют не только реализовать профессионально организованное взаимодействие, увеличить скорость получения, хранения и анализа служебной информации, но и опосредованно влиять на развитие профессиональных мотиваций сотрудников, формирование потребности в саморазвитии и самосовершенствовании.

Отдельно хочется остановиться на том обстоятельстве, что в последнее время общепринятым является первичное получение информации о предприятии, об услугах и товарах, производимых им, дистанционно, т.е. посредством сети Интернет: все больше бизнес-структур использует в своей деятельности электронные информационные системы закупок, проведения тендеров (конкурсов), аукционов, системы Интернет-магазина и электронного документооборота, все чаще сайт предприятия становится наиболее эффективным способом привлечения клиентов. Однако для того, чтобы представление хозяйствующего субъекта в сети стало достаточно результативным рабочим инструментом для реализации товаров или услуг, выхода на новые рынки сбыта продукции необходимо не только разовая разработка Интернет-ресурса с учетом специфики предприятия (проектирование и дизайн интерфейса, установка системы управления, программирование функционала, наполнение, размещение в сети, установка статистики), но и регулярное его ведение, развитие и обслуживание.

В эпоху информатизации общества любая бизнес-структура может заявить о себе в сети несколькими способами: размещением корпоративного сайта, промо-сайтов (рекламирующих отдельные товары и услуги), Интернет-магазина, информационного портала (подбор информации определенного тематического наполнения), мобильного сайта (осуществляющего взаимодействие с пользователями мобильных устройств) и т.д. В любом случае функционирование высококачественного Интернет-ресурса невозможно без коллективного сопровождения дизайнера, программиста, верстальщика, копирайтера, Интернет-маркетолога, либо входящих в отдельное подразделение маркетингового отдела предприятия, либо привлеченных со стороны (ИТ-аутсорсинг).

Не менее серьезных финансовых затрат может потребовать и организация сравнительно новой формы организации бизнеса – удаленного офиса (комплекса программно-аппаратных средств, позволяющих сотруднику предприятия получить удаленный доступ к информационным ресурсам и выполнять свои бизнес-задачи за пределами обычного офиса в любом доступном месте). Несомненно, данная форма обладает рядом преимуществ, а именно:

- неограниченный доступ к личным и организационным документам в любой точке мира (мобильность),
- надёжность хранения информации, высокая степень защиты от повреждения и потери данных (относительная безопасность),
- удобство беспроводного подключения для получения и передачи информации,
- отказ от копирования (дублирования) служебной информации.

Все это, в конечном итоге ведет к повышению производительности труда, сокращению временных затрат, повышению уровня конфиденциальности, тем не менее мобильный офис предприятия не лишен некоторых недостатков:

- наличие потребности в скоростном и недорогом

Интернете, обеспечивающем быстрый обмен большими объемами информации,

- выборочность производственных задач, решение которых возможно посредством мобильного офиса,
- отсутствие какого бы то ни было контроля за сотрудниками, работающими в удаленном доступе и т.д.

Таким образом, проанализировав специфику информационного пространства и отметив двусторонний характер влияния сферы информационных технологий и экономической отрасли, следует указать, что часть проблем функционирования бизнес-структур в современных условиях имеет геополитический характер и не может быть решена усилиями конкретного предприятия или даже региона, что касается другой части, то она может и должна быть решена, однако это потребует серьезных финансовых затрат.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Калинина А.Э. Теоретические аспекты исследования информационного пространства хозяйственной системы // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2006. № 10. С. 17-22.

2. Dale W. Jorgenson Information Technology and the U.S. Economy // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2001. Т. 5, N 1. С. 3-40.

3. О плане мероприятий «Развитие отрасли информационных технологий». Официальный интернет-портал правовой информации. Государственная система правовой информации. URL: http://pravo.gov.ru/news/2013.07/news_0492.html.

4. Сафиуллин А.Р. Сетевые структуры и взаимодействия в экономике, основанной на знаниях // Мат-лы Всерос. науч.-практ. конф. «Влияние инновационных процессов на совершенствование структуры общественного воспроизводства». Ульяновск: УлГТУ. 2012. С. 108-114.

5. Индекс готовности регионов России к информационному обществу. Портал «Электронный регион» Института развития информационного общества. URL: <http://region.ru/reiting-regionov?ind=true>

6. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ в 2012 году. Сетевое издание «РИА Новости». URL: <http://ria.ru/infografika/20130611/942488689.html>.

7. Голушко С.А. Специфика информационного взаимодействия в бизнес-среде // Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки. 2012. Т. 17. № 6. С. 1634-1637.

8. Гвоздева В.С. Глобализация информационного пространства: проблемы и тенденции // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2011. № 23. С. 57-61.

9. Розанов Ф.И. Тенденции и «зоны риска» социально-экономической трансформации информационного общества // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 9. С. 18.

10. Колосова О.Ю. Инфокоммуникационные технологии в современном образовании // Фундаментальные исследования. 2008. № 8. С. 100-101.

FUNCTIONING OF BUSINESS STRUCTURES IN THE MODERN
INFORMATION SPACE

© 2014

S.A. Golushko, candidate of technical sciences, associate professor of the chair
«Business-informatics and mathematics»

Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov (Russia)

T.K. Golushko, candidate of pedagogical sciences, associate professor, associate professor
of the chair «Natural disciplines»

*Russian Academy of Public Economy and State Service under President of Russian Federation,
Tambov (Russia)*

Annotation: The problems of socio-economic transformation of the Information Society: Information and randomness of space, its heterogeneity and globalization, destruction information and legal reality, information transparency of enterprises.

Keywords: information space, business structure, information and communication technologies, the IT infrastructure of the enterprise.

УДК 323.2(5-15)+327.8

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА США - БОЛЬШОЙ
БЛИЖНИЙ ВОСТОК

© 2014

Э.А. Керимов, докторант кафедры политологии и социологии
Бакинский Государственный Университет, Баку (Азербайджан)

Аннотация: Россия нуждается в новой модернизированной промышленности для усиления своей экономики и получения больших денег. Эти деньги можно получить, открывая широкие возможности для США или финансовых средств США на российских рынках. Все это показывает, что Россия и в будущем будет стараться получать политические дивиденды, «защищая» страны, которые США будет выбирать как цель, и продолжать свою работу по этому направлению.

Ключевые слова: США, Иран, политические дивиденды, политический проект США по Среднему Востоку.

Этот большой регион, называемый Средним Востоком, изначально является колыбелью современной культуры, созданной человечеством, с другой стороны, важен как узловая точка, помогающая распространению развитых культур в других регионах.

Важность региона также заключается в обеспечении единства мира не только на уровне реализации товаров, но и культур, верований и разнообразия указанного региона.

Эта многосторонняя купля-продажа преобразовала Средний Восток в регион где процессы больше всех влияли на мировую историю, если исключить промышленный переворот. Вследствие этого Средний Восток стал решающим регионом для тех стран, которые хотят воздействовать на мировое правительство. Шаги на пути обладания Среднего Востока, миграция, горячие или холодные противостояния серьезно повлияли не только на международные отношения, но и на жизнь народов, проживающих здесь [12].

США чувствуют необходимость нового проекта, выдвигая в период антидемократические действия правителей народов проживающих в Среднем Востоке против своего народа и поведения, считающих за ноль женских прав. США, отговоривая нарушения прав религиозных и национальных меньшинств в регионе, назвав конкретным именем действия продолжавшийся годами для подавления неправильных идеологий отравившие весь регион и достижения развитий, начал проект Большой Средний Восток.

Официально главной целью этого проекта, объявленного США, является помощь отстающим странам в обретении демократии.

Географически на Среднем Востоке сосредоточено очень много различных рас и народов. Основными этническими группами являются арабы. Однако сильными государствами являются те страны, где проживает неарабское население. Здесь следует особо подчеркнуть роль трех государств, которые являются самыми сильными государствами региона среди арабского большинства в регионе. Из этих стран можно выделить Турцию по прозападной позиции внешней политики, Иран – по религиозному содержанию политики,

и Израиль – по наличию недружественной позиции в отношении своих соседей. Борьба этих трех неарабских стран за влияние между собой и над арабами в течение долгого периода истории оставила глубокий культурный и этнический след на карте региона и создала богатую историю. Геополитическое содержание политики Ирана, стыкующего мировоззрение Востока и Европы, соединяющего Среднюю Азию, Кавказ и Россию с Персидским Заливом и Ближним Востоком, заставляет правительство страны на протяжении длительного периода сталкиваться с передвижениями больших народных масс и вмешательством империй. Конечно же, это оставило сильный след в его политической и культурной жизни [6, с. 47].

Самая привлекательная страна региона – Иран. Ее история делится на две части с точки зрения внутренней и внешней политики. До революции 1979-го года Иран являлся самым близким союзником США в регионе, однако после исламской революции отдалился от США по религиозным причинам и выдвинутой политической философии «Ни Запад, ни Восток». Иран активно продолжал эту политику во времена Хомейни. Однако в отношениях Иран-США некоторое потепление чувствовалось после Хомейни, во времена Али Акбера Хашими Рафсанджани, и особенно Магомеда Хатами [11].

Однако, в 2005 году, с избранием Махмуда Ахмединежада на пост президента в жизнь стала проводиться более консервативная и жесткая политика по сравнению с его предшественниками Рафсанджани и Хатами.

С приходом Ахмединежада закончился «маковый период» в отношениях Иран – США, начавшийся со смертью Хомейни.

Экономика современной Персии, подавленная эмбарго и жесткие запреты мулл стали важными факторами, препятствовавшими общественному развитию. Острое политическое противостояние, начавшееся с середины 2000-х годов, привела Персию к одиночеству на международной арене. Более четко это видно при сравнении нынешнего политического курса с политическим курсом 90-х годов.

А.А. Рафсанджани, став президентом в 1989 году, вы-

брал направление развития и реформы по трем линиям:

1. Воздержание от предыдущих иррациональных речей и риторики;

2. Поиск друзей на международной арене и усиление экономических отношений;

3. Повышение производительности труда на основе эффективных экономических реформ [1, с. 81].

Успехи, достигнутые во времена Рафсанджани, подтверждаются историческими фактами. Иран участвовал в саммите стран Персидского залива 1990 года, проведенного в Катаре, и подписал соглашения с целью сближения с этими странами. Он смог поднять отношения и с арабскими странами и с Европой на самый высокий уровень. Когда Клинтон в 1993 году было объявлено новое эмбарго, ни ЕС, ни Турция, ни страны Персидского залива не отнеслись к нему серьезно. Турция вообще не присоединилась к эмбарго против Ирана даже в 80-х годах. Это объяснялось тем, что из-за Кипрского кризиса с 1974 г. США применил оружейное эмбарго против Турции. В результате реформы, начавшейся со времен М.Хатеми, т.е. с 1997 года, Иран объявил о своей политике «стать умеренным» в саммите Стран Исламской Организации, проведенного в марте того же года в Тегеране. Иран выразил свое желание иметь тесные экономические связи с соседними, особенно исламскими странами. Иран даже предлагал свою политическую систему как «исламскую модель» для других стран в качестве эталона.

Эти реформы проводились в трех направлениях, т.е. политических, формирования гражданского общества, формирования правового государства.

Иран налаживал отношения с европейскими странами. Мировой Банк начал выдавать кредит. Иран проводил эти реформы с 2000 года и, как сказал Хатеми, сделал «не только тактический шаг, но и главным образом достиг безопасного обеспечения национальных и международных интересов» [5, с.256].

Таким образом, в интересы официального Тегерана входило уменьшение врагов за рубежом и успешное развитие внутренней политики страны для защиты революции. Именно из-за этого США, не добившийся согласия стран, когда он объявили торговое эмбарго в 1995 году, увеличил давление на сопредельные страны. Для проведения реформ Иран желал крушения «малого шайтана» - Советского Союза. Великана, у которого каждый момент было желание «спуститься к теплым морям», уже не существовало. Появилось больше возможности для ориентированности внутреннего потенциала на собственные реформы. Холод в отношениях США с европейскими странами, сказанные слова о ненужности НАТО и осознание США, что они не могут разговаривать с европейцами прежним диктующим языком, другие подобные случаи создали условия в том числе для сближения Ирана с капиталистами Запада [13].

В 1998 г. Мадлен Олбрайт в ответ на пожелание Хатеми «быть в близких отношениях с США» даже сказала: «Когда Иран будет готов, это возможно». Таким образом, по сравнению с международной ситуацией Ирана в период Ахмединежада, Иран в 90-х годах смог создать вид «улыбающегося ислама». Но, вместе с этим Иран не был осознан как экономический партнёр и дружественный сосед, которому можно доверять. Из-за того, что требования США в 1993 году не были приняты, это стало поводом для беспокойства на арабском и постсоветском пространстве. Были выдвинуты такие требования, как отказ от производства оружия массового поражения, от поддержки терроризма, от вмешательства в израильско-арабский конфликт.

Эти условия содержали вопросы, беспокоящие Азербайджан, Армению, Грузию, а также государства Средней Азии, которые только что обрели независимость. Известно, что сотрудники разных вузов Ирана утверждали в прессе того времени, что «даже название Азербайджана является угрозой для безопасности

Ирана». Одновременно шиитство распространялась как единая стратегия, и предполагало расширение революции. Это открыто выражалось в риторике официального Тегерана, что «это правительство от Бога», которое реализует функцию достижения справедливости на земле [1, с.26].

Направления, за которыми США будет следить в отношениях с Ираном, как самым важным государством в проекте «Большой Средний Восток» могут быть определены, как следующие:

- вариант дипломатического решения;
- экономическое эмбарго против Ирана;
- использование этнических элементов в Иране против иранского режима и вмешательство только США или международных сил под руководством США в дела Ирана.

Весь мир с интересом ожидает реакцию США в случае невозможности решения проблемы дипломатическим путем. Есть ли альтернатива на вариант дипломатического решения проблемы в США?

Если организации ПКК в Турции и Пежак в Иране активно продолжают свои деятельность, найти ответ на это вопрос не так трудно...

Некоторые исследователи считают, что проект Большого Среднего Востока принадлежит историку еврейского происхождения Бернарду Левису. Считается, что Левис является консультантом новых консерваторов (нео-джонов) в сегодняшней американской администрации. Он раскрыл свои идеи Дикю Чейни, пользуясь близостью с Рихардом Перле. На Дика Чейни очень повлияли мысли Левиса о Средней Азии, Иране, Ираке и исламе в целом [3, с. 121].

В целом известно, что проект Большого Среднего Востока был создан группой консервативных ученых, журналистов и политиков в 1960-х годах. Среди них есть имена теоретиков американской политики, это Ирвинг Кристол, Норман Подхерест, Мидге Дектер, Бен Уаттенберг, Натан Глазер, Даниел Белл. Позднее сюда подключились такие гиганты, как бывший сенатор провинции Нью-Йорк Даниел Патрик Мохинган, Рихард Перле, Эллиот Абраамс, Джанет Адельман, Гене Киркпатрик и Валт Угене Рестов. Большинство этих людей являются студентами профессора Чикагского Университета, сильной политической личности Альберта Вольштеттера. Рихард Перле одновременно - зять Альберта Вольштеттера. Случи о том, что в состав новых консерваторов входят одни евреи, не подтверждаются. Здесь места занимают в том числе христиане-протестанты, евангелисты и христиане-католики [3, с. 156].

Каковы основные цели проекта «Большой Средний Восток»?

«Большой Средний Восток» (The Greater Middle East) обычно называют «Большой Ближний Восток», поскольку с давних пор слово middle применительно к данному региону переводилось как «ближний». В названиях всегда была путаница, поскольку английским термином Near East первоначально обозначалась Турция и лежащие к югу от нее арабские страны, а Middle применялся по отношению к Ирану и Афганистану. Но уже в середине XX века термин Near East практически исчез из политического лексикона, и все страны от Египта до Ирана стали обозначаться как Middle East, а в культурном плане это понятие стало охватывать еще более обширный ареал, включавший в себя на западе страны Магриба, а на востоке – Афганистан и Пакистан. Все же Иран, Афганистан и Пакистан в научной литературе обычно именовались Средним Востоком, а страны, лежащие западнее – Ближним. Сейчас термин «Средний Восток» в СМИ и публицистике употребляется мало, и под «Ближним Востоком» обычно понимается арабский мир в целом плюс Турция, Израиль и Иран.

В конце XX и начале XXI века в США, а затем и в других странах Запада весь огромный регион от Марокко до Пакистана включительно стал рассматриваться как

единое целое уже не только в культурном, но и в политическом плане. Поскольку же традиционно страны к востоку от Ирана к данному понятию не относились, было введено прилагательное Greater или Enlarged (расширенный). А в чисто политическом смысле термин Greater Middle East при президенте Джордже Буше-младшем приобрел специфическое значение. Он как бы подчеркивал, что практически все проблемы обширного региона так или иначе взаимосвязаны и существующие там конфликты должны решаться в рамках единого подхода, а именно: путем установления демократических порядков. Исходным пунктом такого подхода было мнение, что демократические страны не ведут войны друг с другом, а также не могут по определению быть базой для международного терроризма [1, с. 55].

Демократизация Большого Среднего (или Ближнего) Востока рассматривалась «псконами», получившими при Буше-младшем преобладающее влияние в определении внешнеполитического курса, как средство обеспечения американского лидерства в самом беспокойном регионе земного шара. Но уже в середине президентства Буша стало ясно, что этот замысел потерпел фиаско. Конфликтность в регионе не уменьшилась, а увеличилась, в первую очередь как следствие американо-британской интервенции в Ираке, а также по причине провала всех проектов урегулирования палестино-израильского конфликта и возрождения Талибана, вновь претендующего на установление своей власти в Афганистане. Демократические выборы на территории, контролируемой Палестинской администрацией, дали победу явно антидемократическому и воинственному исламистскому движению ХАМАС, а замыслы демократизации союзных с Соединенными Штатами режимов в Египте и Саудовской Аравии потерпели крах; для Вашингтона стало очевидным, что лучше сохранить там авторитарную, но зато лояльную по отношению к США систему, чем идти на риск с приходом к власти исламистов.

Для достижения этих целей Соединенные Штаты традиционно сочетают силу с принципами демократии, реализм с идеализмом. Правда, по мнению бывшего госсекретаря Кондолизы Райс, на этом пути возникли противоречия краткосрочного порядка. Если ограничена способность Соединенных Штатов повлиять на события в сильных государствах, то в отношении слабых и плохо управляемых государств мы сможем существенным образом способствовать их мирному политическому и экономическому развитию [1, с. 98].

Так, Белый Дом, не признающий интересы ЕС в Большом Средневосточном Проекте, выдвинутом в 2002 году, делает новые исправления к этому плану. Несмотря на то, что эмбарго против Ирана в области финансов, торговли и особенно торговли с нефтью развязало руки Китая на иранском рынке, такая ситуация не удовлетворяет Иран. Нефть и некачественные промышленные продукты, поставляемые Китаем по низким ценам, почти захватили иранский рынок. После геополитических изменений, последовавших после событий 11 сентября 2001 года, непосредственное соседство Ирана с США в Афганистане и Ираке сделало Иран более радикальным.

Несмотря на то, что в этой форме Китай выступает как близкий друг Ирана, это ситуация имеет место в силу реальной ситуации. Так, Китай, наложивший вето к эмбарго против Ирана, делает это для обеспечения своей экономики дешевой нефтью. Но, ядерное оружие Ирана как исламистского государства, как в общем, так и в связи с усилением внутренних сепаратистов, серьезно беспокоит Китай. В то время, как Китай в соответствии с постоянным экономическим ростом не желает укрепления США в Иране и сужения места на мировом рынке, Россия сообщает лишь о своем существовании и нежелании укрепления США на юге России [2, с. 76].

Позиция России в СБ ООН на самом деле не разумна ни с экономической, ни с моральной точек зрения. Так,

можно видеть, что такие факты, как обладание ядерным оружием, заселение исламистов на юге России, ситуация, когда Иран является соперником России в экспорте нефти, являются источником антиамериканских настроений в позиции России.

Незавершенность отношений в области ядерных технологий в 2009 году, непоставка средств противовоздушной обороны Ирану, несмотря на то, что оплата была сделана, еще раз подтверждают вышесказанное. Но продвижение Ирана в область обогащения урана для создания атомного оружия заботит и официальную Москву. Это делает военную интервенцию США и его соратников неминуемой. Возможно, администрация Путина, уже предавшая Сирию из-за президентских выборов и других выгод, также пойдет на такую политику в отношении Ирана. Визит премьер-министра Израиля Беньямина Нетаньяху в Вашингтон в марте 2012 года указывает на серьезность этого вопроса [3, с. 141].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агаджан Хасан. Имам. Баку: 2008, 382 с. (на азербайджанском языке)
2. Васиб Али. Ирано-американские отношения после революции. Анкара: 2011, с.109 (на турецком языке)
3. Евджиоглы Кемаль. Проект США «Большой Ближний Восток». Байкент: 2005, с.478 (на турецком языке)
4. Турсон Акбар. США. «Весна исулунной рацвела опять» Иран-Наме N 1(13). Центр по изучению культуры народов Ирана и Центральной Азии Национальной Библиотеки Республики Казахстан . Г. Алматы: 2010/ с.5-41
5. Джаванбахи Савагэб, Иран. «Факторы развития исламской цивилизации». Иран-Наме № 1(9). Центр по изучению культуры народов Ирана и Центральной Азии Национальной Библиотеки Республики Казахстан . Г. Алматы: 2009/с.255-268
6. Доктор Муртуза Муттахари. Иран. Краткий Экскурс по Нахдж-ул-балага. // Иран-Наме № 2 (14). Центр по изучению культуры народов Ирана и Центральной Азии Национальной Библиотеки Республики Казахстан . г. Алматы: 2010/с.5-57
7. Жуков Д.А. Небо над Ираном ясное / Очерк политической биографии имама Хомейни. М.: НАУЧНАЯ КНИГА. 2011-с.158
8. История Ирана. Отв. ред. проф. М. С. Иванов. М.: Издательство МГУ, 1977.- 488 с.
9. Хамид Рэза Мазахири. Сейф Иран. «Достижения Исламской Ревалюции в интеллектуальной области» // Иран-Наме № 2 (10). Центр по изучению культуры народов Ирана и Центральной Азии Национальной Библиотеки Республики Казахстан. Г. Алматы: 2009/ с.192-199
10. Военная доктрина: развитие отношений Франции с Индией, Пакистаном, Ираном и Афганистаном // <http://www.ispr.ru>
11. Buyuk-orta-dogu-projesinde-iran-in-onemi-the-importance-of-iran-in-the-context-of-great-middle-east-project.pdf
12. http://yayinlar.yesevi.edu.tr/iran_ortaasya_raporu.pdf
13. <http://www.scribd.com/ABD-Ambargolar-ve-B0ran-AB-Ekonomik-Fkileri>

Annotation. Russia needs a new modernized industry to strengthen its economy and get more money. This money can be obtained by opening opportunities for the United States or U.S. funds in Russian markets. All this shows that in the future Russia will try to get political dividends, "protecting" the country that the United States will choose as a goal, and to continue its work in this direction.

Keywords: USA, Iran, political dividends, the U.S. political project for the Middle East.

УДК 338.2

ЗАДАЧИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ

© 2014

С.В. Крохмалев, аспирант

Самарский государственный университет путей сообщения, Самара (Россия)

Аннотация: Для отечественной экономики задача эффективного управления экономическими субъектами является очень актуальной. Обеспечивая устойчивый рост экономическим субъектам необходимо постоянно искать все новые подходы для организации своей деятельности: обеспечение соответствия произведенной продукции требованиям потребителя, при одновременной ее доступности; наличие необходимых и достаточных информационных потоков, обеспечивающих функционирование различных служб экономического субъекта и т.п.

Ключевые слова: экономический субъект, эффективное управление, своевременность информации, обработка, анализ, функционирование.

Информация, поступающая от потребителя, формирующаяся на этапах жизненного цикла коммерческих структур определяет качество выпускаемой продукции. Это связано с тем, что данная информация содержит в себе требования к конструкции, режимам обработки, результаты выполнения технологических операций, что позволяет грамотно принимать управленческие решения (корректирующие и предупреждающие мероприятия). Для отечественной экономики задача эффективного управления экономическими субъектами является очень актуальной. Обеспечивая устойчивый рост экономическим субъектам необходимо постоянно искать все новые подходы для организации своей деятельности: обеспечение соответствия произведенной продукции требованиям потребителя, при одновременной ее доступности; наличие необходимых и достаточных информационных потоков, обеспечивающих функционирование различных служб экономического субъекта и т.п.

Недостаточный уровень полноты, адекватности, своевременности информации выявил анализ информации, содержащейся в маршрутных технологиях отечественных предприятий. Мы полагаем, что для решения данной проблемы необходимо использовать отдельные методологические аспекты логистики применительно к информационному сопровождению жизненного цикла продукции. От точности и объективности информации, с которой работает система управления, зависит полнота отображения реального состояния и взаимосвязей в объекте управления (процессы деятельности и развития) с учетом трансформаций во внешней среде. Значит, она оказывает влияние на процесс принятия управленческого решения.

Следовательно, необходимость поиска принципиально новых методов реализации эффективного управления экономическим субъектом за счет согласования информационных потоков является актуальным и своевременным направлением. В современных условиях являясь основным моментом развития предприятий информационное обеспечение внутренних бизнес-процессов, взаимодействия с клиентами и поставщиками, требует разработки и внедрения новых систем, систем сбора, обработки и анализа информации.

Разработка и внедрение системы сопровождается исследованием логики работы бизнес-процессов, показывая их неоптимальность, и после соответствующего анализа, приводит к созданию оптимальной схемы их функционирования. Данный этап разработки информационной системы носит название реинжиниринг. ERP-система уменьшает потери информации, тем самым,

снижая издержки, увеличивает скорость протекания бизнес-процессов, благодаря чему, возрастает скорость оборачиваемости денежных средств [1].

Однако, являясь дополнительной нагрузкой на сотрудников, информационные системы жизненно необходимы коммерческой структуре. Несмотря на это попытка внедрения системы встречает достаточно сильное сопротивление со стороны рядовых и среднего ранга сотрудников. Если руководство понимает, что после внедрения ERP-системы предприятие начнет работать активнее, то оно должно принять жесткое решение. Еще одним препятствием на пути внедрения информационной системы является ее стоимость (одно АРМ исчисляется тысячами долларов), тем не менее эффект от системы гораздо превышает затраты на ее внедрение. Для преодоления этого препятствия следует искать необходимые средства сразу, или вводить ERP-системы постепенно отдельными модулями, заранее предусматривая последующее наращивание.

Немалое внимание в системе должно уделяться контуру логистики задач планирования, организации и контроля всех логистических функций по перемещению и складированию, которые обеспечивают прохождение материального и связанного с ним информационного потоков от пункта закупки сырья до пункта конечного потребления. Для комплексного решения этих повторяющихся задач предлагается создать «Контур логистики».

Под *Контуром логистики* понимается, совокупность модулей (логистических звеньев), посредством которых осуществляются функции управления логистическими функциями и операциями.

Контур логистики играет значительную роль при формировании интегрированной логистической системы предприятия, поскольку он является информационным обеспечением ее конфигурации. Входящие в контур модули могут использоваться менеджерами функциональных отделов предприятий.

Осуществленные в системе функции (рисунок 1) должны управлять следующими логистическими операциями:

- формированием хозяйственных связей по поставкам товаров или оказанию услуг;
- установлением объемов и направлений материальных потоков;
- определением последовательности продвижения товаров к местам складирования;
- развитием, размещением и организацией складского хозяйства;

- перевозками, а также всеми необходимыми операциями в пути следования грузов к пунктам назначения;
- упаковкой, маркировкой, погрузкой и разгрузкой;
- управлением складскими операциями: сдача и приемка грузов, хранение, подготовка необходимого покупателям ассортимента, организация доставки мелкими партиями и т.д.

Главным преимуществом использования «Контур логистики» является то, что все задачи управления материальными, финансовыми и информационными потоками решаются комплексно. В процессе эксплуатации его модулей создаются цепочки взаимосвязанных документов, которые, с одной стороны, дают единую картину движения материальных потоков, а с другой стороны – обрабатываются финансовыми, производственными и бухгалтерскими модулями и надлежащим образом отражаются в показателях бюджетов, планов, бухгалтерских отчетов.

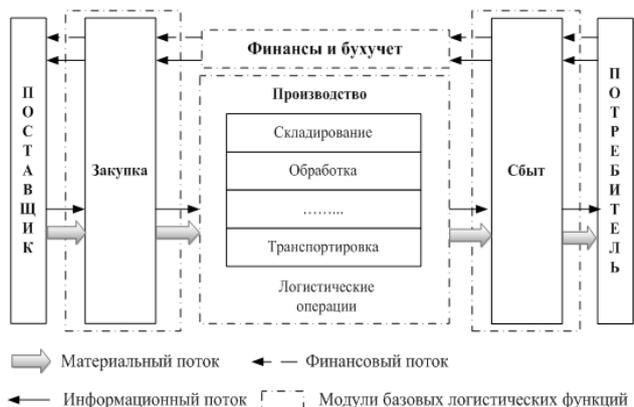


Рисунок 1 – Контур логистики машиностроительного предприятия

Модуль «Управление сбытом» используется в процессе реализации товаров и готовой продукции, выполнения работ и оказания услуг с формированием прайсов, счетов, накладных, актов и т.п.

Модуль «Управление снабжением» предназначен для регистрации входящих документов и формирования сопроводительных документов, которые затем обрабатываются в других модулях системы.

Модуль «Складской учет» ориентирован на работников складского хозяйства и бухгалтерии. Задачи модуля – приемка товаров, распределение, перемещения между складами, ведение всей необходимой документации, проведение инвентаризаций.

Модуль «Управление договорами» предназначен для автоматизации бизнес-процедур, связанных с заключением, исполнением и учетом всех видов договоров и контрактов на все виды хозяйственной деятельности предприятия и контроль их исполнения, для обработки сложных типов договоров, для ведения работы по календарным планам, осуществляя контроль исполнения, задолженностей, так же имеется возможность ведения исковой деятельности.

Модуль «Поставщики» определяет контроль состояния взаиморасчетов с контрагентами и решения задач: взаиморасчетов и взаимозачетов, штрафных санкций, планов закупок и реализации, учет долгов.

Функции связующего звена между торговлей и производством выполняют:

Модуль «Материально-техническое обеспечение» предназначенный для автоматизации бизнес-процедур, связанных с планированием и контролем исполнения планов материально-технического снабжения.

Модуль «Управление заказами» предназначен для автоматизации бизнес-процедур, связанных с планированием и исполнением планов по сбыту. Учитываются: наличие товаров на складах, результаты минувших пе-

риодов, возможности производства, сезонность и иные факторы.

Контур Логистики является мощным инструментом, пригодным для применения на предприятии любого размера. Модули имеют гибкие настройки и богатые функциональные возможности, благодаря чему система легко настраивается на любые особенности бизнеса конкретного предприятия.

Таким образом, установлено, что информационная система предприятия машиностроения, как объекта логистического менеджмента, обеспечивает потоковые процессы и взаимодействия звеньев логистической системы. На рисунке 2 представлена информационная модель интегрированной логистической системы предприятия.

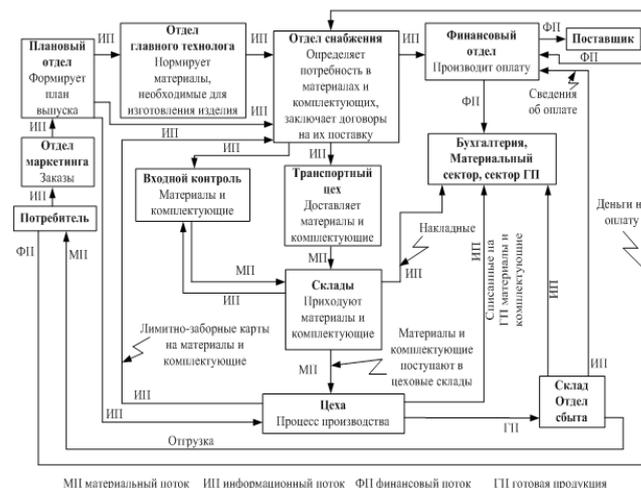


Рисунок 2 – Информационная модель интегрированной логистической системы предприятия

Указанные обратные связи стабилизируют производственную систему в целом и повышают качество удовлетворения потребностей потребителя.

На рисунке 3 отражена разработанная структура информационной системы предприятия, состоящая из следующих блоков.

Первый блок – система фискального учета, включающая в себя подсистемы бухгалтерского, налогового учета и финансового анализа. Ключевой особенностью данных подсистем является то, что их данные актуализируются с определенной периодичностью, причем период может составлять месяц, квартал, полугодие и т.п.



Рисунок 3 – Структура информационной системы предприятия

Второй блок – система оперативного учета, которая, в отличие от предыдущей системы, используется непосредственно в процессе управления производством, финансовыми и материальными потоками, и, следова-

тельно, содержит постоянно актуализируемые данные. Данный блок включает в себя подсистемы производственного и складского учета. С точки зрения критерия интеграции функция данного блока аналогична функции фискального блока – регистрация и обработка управленческой информации, интеграция которой в масштабе предприятия должна осуществляться в четвертом блоке.

Элементы блока производственного учета должны иметь следующие функциональные возможности:

1. Подготовка и планирование производства, в том числе:

а) Мониторинг номенклатуры выпускаемых изделий, используемых материалов и операционно-трудовых нормативов.

б) Регистрация заказов потребителей и внутренних заказов, формирование сводного объемно-календарного плана производства по подразделениям.

в) Расчет плановой себестоимости.

2. Учет производства:

а) Ведение учета сырья, материалов, комплектующих и рабочего времени в производстве.

б) Регистрация данных о выпуске готовой продукции.

с) Учет брака.

3. Определение фактической себестоимости:

а) Учет производственных затрат по местам возникновения, видам продукции и статьям издержек.

4. Учет закупок:

а) Оформление заказов поставщикам на сырье, материалы, комплектующие, работы, услуги и контроль их исполнения.

б) Регистрация документов по оприходованию материальных ценностей и услуг.

с) Контроль расчетов по закупкам.

д) Учет возвратов поставщикам.

5. Управление сбытом:

а) Автоматизация обработки запросов клиентов и их выполнения.

б) Ведение прайс-листов на готовую продукцию и услуги.

с) Подготовка документов по отгрузке и транспортировке продукции.

д) Контроль расчетов с покупателями.

е) Учет рекламаций от покупателей.

6. Управление автотранспортом:

а) Планирование и учет работы автотранспорта предприятия.

б) Выписка путевых листов.

с) Учет расхода ГСМ.

7. Специфические для отрасли функции управления производством:

а) Учет процента выхода годных.

б) Учет остатков химреактивов.

с) Другие функции.

Подсистема складского учета, в свою очередь, должна поддерживать:

1. Учет наличия и движения материально-производственных запасов на складах предприятия.

2. Партийные и сортовые модели учета запасов.

3. Контроль сроков годности.

4. Ведение учета запасов по их атрибутам.

5. Комплектацию и разукрупнение материальных ценностей.

6. Инвентаризацию материально-производственных запасов.

Третий блок – система управления потоком работ предприятия (workflow-система). Данная система должна охватывать все подразделения, обеспечивая, таким образом, платформу для создания практически безбумажного внутреннего документооборота, а в перспективе – единого информационного пространства предприятия.

Четвертый блок – аналитическая система обработки данных и поддержки принятия решений. Ядро данной

системы – хранилище данных, построенное по OLAP-технологии, дающее возможность оперативного анализа данных предприятия для формирования обоснованных управленческих решений. В данном блоке осуществляется интеграция инфопотоков масштаба предприятия, реализуя, таким образом, ключевую функцию информационной системы – предоставление целостной картины деятельности всего предприятия [2].

Технология OLAP обеспечивает:

– Построение многомерных моделей баз данных.

– Выполнение сложных аналитических расчетов.

– Иерархическое представление информации по смысловым связям.

– Динамическое изменение структуры отчетов. Аналитическая система обработки данных и поддержки принятия решений основывается на модели данных, разработанной для конечного пользователя.

С помощью блока аналитической системы обработки данных решаются управленческие задачи по консолидации всей управленческой информации предприятия, полученной из нижележащих блоков в едином хранилище, оптимизированном для высокоскоростной обработки данных; получение текущей информации как о состоянии отдельных подразделений, направлений деятельности, показателей, так и о предприятии в целом; выявление тенденций и исключительных ситуаций в динамике показателей деятельности предприятия; прогнозирование показателей деятельности предприятия; построение интерактивных отчетов без привлечения специалистов по программному обеспечению непосредственно пользователями информации.

В заключении данной статьи следует отметить, что при оценке эффективности деятельности экономического субъекта зачастую не учитывается такой фактор как информационный. В то же время информация оказывает прямое влияние на качество конечного продукта, как наиболее важной составляющей конкурентоспособности, а значит, определяет эффективность экономического субъекта в целом. От того насколько точна, адекватна, современна информация зависит правильность принятия управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сабезкая, Г.Р. Система показателей конкурентоспособности потребительских товаров [Текст] // ЭКО.-2000.- N 4.- с. 87-92

2. Системный анализ в экономике и организации производства [Текст] / Под общ.ред. С.А. Балугева, В.Н. Волковой.- Л.: Политехника, 1991.-398 с.

3. Шнайдер О.В. Аналитическая диагностика экономического потенциала финансового состояния дилерских организаций автопрома / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратовский государственный социально-экономический университет. Тольятти, 2007

4. Мамушкина Н.В. Внутренний аудит как эффективный метод управления организацией // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 48-63.

5. Помелов Д.В. Понятие риска. Сущность и способы управления рисками предприятий производственной сферы. Хеджирование как эффективный механизм защиты // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 27-29.

6. Вахтина М.А. Особенности становления и развития различных типов экономических организаций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 6. С. 23-27.

7. Новикова В.Н., Юрлов Ф.Ф. Выбор эффективных инновационных решений при наличии неопределенности и нескольких принципов оптимальности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 15. С. 133-137.

8. Павлов А.В. Организационная и информационная структуры управления предприятием и их роль в интенсификации процесса управления // Вестник НГИЭИ.

2011. Т. 1. № 6 (7). С. 115-128.

9. Вахтина М.А. Институционализм как отражение социокультурного подхода в экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2005. № 11-2. С. 23-25.

10. Третьякова Е.А., Алферова Т.В. Управление устойчивым развитием социально-экономических систем: институциональные аспекты // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 195-201.

11. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В., Локтионов Е.Г. Взаимосвязь инвестиционной привлекательности и финансового состояния, с позиций перспективности развития организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 229-233.

12. Шнайдер В.В., Коростелева Л.А. Проблемы и вопросы инвестиционного направления современных организаций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 124-128.

13. Вахтина М.А. Особенности российской экономической ментальности // Философия хозяйства. 2011. № 3. С. 158-166.

14. Усольцева И.В., Тунегова В.Н. Аутсорсинг для некоммерческих организаций и возможности применения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4. С. 144-147.

15. Шнайдер О.В., Усольцева И.В. Основные средства: проблемы и методы использования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 64-66.

16. Усольцева И.В., Боровицкая М.В. Условия развития государственно-частного партнерства на примере Самарской области // Молодой ученый. 2013. № 11. С. 481-485.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

TASKS OF EFFECTIVE MANAGEMENT BY ECONOMIC SUBJECTS

© 2014

S.V. Kroxmaley, postgraduate student

Samara State University of Ways of Report, Samara (Russia)

Annotation: For a home economy a task of effective management economic subjects is to very actual. Providing strong growth to the economic subjects it is necessary constantly to search all new approaches for organization of the activity : providing of conforming to of the produced products the requirements of consumer, at her simultaneous availability; presence of necessary and sufficient dataflows, providing functioning of different services of economic subject etc.

Keywords: economic subject, effective management, timeliness of information, treatment, analysis, functioning.

УДК 336.11

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© 2011

А.А. Кузнецов, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет анализ аудит»

Королевский институт управления, экономики и социологии, Королев (Россия)

Аннотация: Система управленческого учета индивидуальна для каждого предприятия, её индивидуальность исходит из специфики предприятия, его структуры и вида деятельности, основываясь на том, какая информация необходима для принятия управленческих решений. Управленческая информация необходима для систематизации и анализа, ее детализации и обработки в принятии эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: управленческий учёт, затраты, предприятие, стратегия развития, систематизация, минимизация затрат.

В современных условиях рыночных отношений цели и задачи управленческого учета ориентированы на стратегическое управление предприятием. При этом управленческий учет выступает в виде интегрированной информационной системы предприятия, обеспечивающей сбор, измерение, систематизацию, анализ и передачу данных, необходимых для управления подразделениями предприятия и принятия на основе этих данных оперативных, тактических и стратегических решений.

Система управленческого учета индивидуальна для каждого предприятия, её индивидуальность исходит из специфики предприятия, его структуры и вида деятельности, основываясь на том, какая информация необходима для принятия управленческих решений. Управленческая информация необходима для систематизации и анализа, ее детализации и обработки в принятии эффективных управленческих решений. Единого мнения о конкретной управленческой информации, о её наполненности не существует, что обуславливает дискуссионность этого направления.

С.Л. Мусин пишет, что «информация, используемая в управленческом учете должна опережать принимаемые решения, и соответственно, носить аналитический характер, так как данные управленческого учета нужны в целях рационального использования имеющихся ресурсов в организации» [1].

М.В. Боровицкая считает, что «в системе управленческого учета формируется информация о доходах, расходах и результатах деятельности в необходимых для целей управления аналитических разрезах. В современ-

ных условиях управленческий учет через свои функции выступает в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью предприятия, его стратегией и тактикой. Основное его назначение – подготовка информации для принятия оперативных и стратегических решений» [2].

По мнению А. Апчерча целью управленческого учета является «предоставление полезной информации для оказания помощи в планировании, контроле и принятии решения. Кроме того, управленческий учет должен отражать факты того как планирование, контроль и принятие решений выполняются на стратегическом, тактическом и оперативных уровнях и как, по существу, они касаются будущего» [3].

А. Чмель, Б. Нидлз, О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова считают, что: управленческий учет обеспечивает сбор, регистрацию, систематизацию только учетной информации или управленческий учет – это часть, подсистема бухгалтерского учета; объектами управленческого учета являются только затраты и результаты; информация управленческого учета используется только для принятия оперативных решений; информация управленческого учета предназначена для управления структурными подразделениями [4].

Грамотная система управленческого учета дает возможность точно определить что именно предприятию приносит доход, на сколько эффективно то или иное управленческое решение, где возникают необоснованные затраты и т.д. Помимо этого, управленческий учет позволяет планировать деятельность, оценивать работу

сотрудников и является достаточно тонким инструментом мотивации.

На всех этапах процесса разработки, принятия и реализации стратегических управленческих решений информация управленческого учета, так или иначе, воздействует на процесс. Принятие решения происходит при осуществлении любой из функций управления.

Выживание и успех в современных экономических условиях во многом определяются умением руководителя оперативно влиять на деятельность своей организации путем принятия верных и быстрых управленческих решений. В процессе практической финансово – хозяйственной деятельности организаций можно выделить основные направления принятия управленческих решений, такие как анализ безубыточности производства, определение структуры производства, принятие решений по инвестиционным проектам, принятие решений по ценообразованию и т.д.

Н.И. Королева считает, что «принятие решения – это выбор того, как и что планировать, организовывать, мотивировать и контролировать. Именно принятие решений составляет основное содержание деятельности руководителя» [5].

По мнению Н.И. Королевой стратегические решения – это управленческие решения, которые ориентированы на будущее и закладывают основу для принятия оперативных управленческих решений, сопряжены со значительной неопределенностью, т. к. учитывают неконтролируемые внешние факторы, воздействующие на предприятие, связаны с вовлечением значительных ресурсов и могут иметь чрезвычайно серьезные, долгосрочные последствия для предприятия. [5].

В режиме постоянной инфляции и жестких рыночных отношений (конкуренции) работа организации в России подвержена значительными предпринимательскими и финансовыми рисками. В данных условиях учет в организациях становится не только важнейшим и единственным пока источником сверхважной информации, но и основным инструментом стратегического планирования и прогнозирования деятельности. Необходимость привлечения к управлению предприятием в первую очередь специалистов, руководителей и менеджеров всех уровней на первое место выводит значение подсистемы управленческого учета.

Стратегические решения обладают рядом особенностей:

- направлены на долгосрочную перспективу, на возможности предприятия, на будущее;
- необратимы и обладают долгосрочными последствиями;
- не обладают жесткими временными рамками;
- обладают высокой степенью риска.

Чтобы выжить в условиях современной конкуренции, организация должна разработать определенную стратегию, которая будет обеспечивать эффективное планирование. Для этого существуют достаточно число моделей принятия стратегических управленческих решений, таких как:

- модель максимизации прибыли;
- модель максимизации продаж;
- модель максимизации роста;
- модель максимизации добавленной стоимости (японская модель);
- модель управленческого поведения и др.

Катко рассмотрим каждую модель в отдельности.

Цель любого предприятия – извлечение прибыли. В нынешней экономике нет ограничений в размере получаемой предприятием прибыли, поэтому поведение организации может быть описано с помощью модели максимизации прибыли.

Принципы, которые легли в основу модели максимизации прибыли дают понятие о том, какую выбрать стратегию управления предприятием. Модель помогает нам проанализировать будущее поведение организации.

Однако, у модели максимизации прибыли существует и обратная сторона: максимизация прибыли – это не самое эффективное решение, предпринимающее управление; кроме того, управляющий не располагает полной информацией, которая необходима для максимизации прибыли; в настоящее время у предприятия, кроме извлечения прибыли, существует много других целей; стратегия, направленная только на максимизацию ведет непосредственно к увеличению риска, нестабильности. Поэтому, если управляющий всеми путями пытается уйти от риска, то не будет вести политику максимизации прибыли.

Сторонники стратегии максимизации прибыли выдвигают следующие аргументы:

- если существует конкуренция, то предприятие, которое не максимизирует свою прибыль, погибает;
- если управляющие отвергают концепцию максимизации прибыли, но действуют так, чтобы ее максимизировать, то модель справедлива;
- существует достаточно мало исследований, которые отвергают концепцию максимизации прибыли.

Следующая модель стратегического управленческого решения – это модель максимизации продаж.

Модель максимизации продаж — это, вероятно, наиболее широко известная альтернатива модели максимизации прибыли. Она легко доступна для понимания и подтверждается интуитивно привлекательными примерами из жизни. Строгие эмпирические испытания, однако, не подтверждают справедливости гипотезы максимизации продаж. Особенно это касается долгосрочных задач фирмы [6].

Специалисты приводят несколько положительных аргументов в пользу модели максимизации продаж:

- управленцы считают, что если предприятие не будет увеличивать свои продажи, то этот акт может привести к сокращению влияния предприятия на рынке и сделать ее менее конкурентоспособной;
- так как в ряде случаев управляющие являются наемными работниками, а не собственниками предприятия, то в их интересах вести политику максимизации объема продаж;

- изменение в объемах продаж ведет за собой изменения в методах организации торговли и технологии производства, следовательно это будет оправдано равновесными изменениями в прибыли организации.

Сторонники модели максимизации продаж признают, что некоторый минимальный уровень прибыли необходим, однако они уверены, что фирма, стремящаяся к максимизации продаж, предпочтет пожертвовать некоторыми либо всеми своими прибылями выше определенного минимума для того, чтобы увеличить объем продаж [6].

Рассмотрим следующую модель максимизации роста. Рост организации и ее потенциал служат составляющей успеха ее финансового состояния. Сущность модели максимизации роста заключается в том, что если предприятие достигло уровень выпуска продукции, который обеспечивает максимизацию прибыли, то выпуск продукции должен быть постоянным до тех пор, пока остаются постоянными затраты и уровень спроса.

Модель добавленной стоимости — это долгосрочная концепция, направленная на максимизацию выгоды всех участников: управляющих, рабочих, поставщиков и акционеров. Ее исходная философия состоит в том, что основная цель коммерческой организации состоит в вознаграждении своих работников (как управляющих, так и рядовых сотрудников). Вознаграждение включает в себя не только увеличенную заработную плату и дополнительные привилегии, но также и удовлетворение, получаемое от изготовления высококачественного продукта. Заработная плата управленческого аппарата, заработная плата сотрудников и другие затраты на содержание персонала являются неотъемлемой частью полной добавленной стоимости. Тем самым управление и труд не

будут противниками, напротив, они будут партнерами, преследующими общую цель — максимизацию добавленной стоимости [6].

Если же интересы управленца и рабочего направлены на повышение конкурентоспособности предприятия, то их общей целью становится максимизация добавленной стоимости. Следовательно, все участники будут стремиться к уменьшению затрат и увеличению продаж. Для этого необходимо проектировать и производить инновационную продукцию и выходить на мировой рынок.

Модель добавленной стоимости берет свое начало в Японии, базой для нее служит культура этой страны. В ее основе лежат гармоничные и согласованные отношения между рабочими, управленцами и правительством. Такие отношения требуют создания корпоративной среды, корпоративных целей, а, следовательно, и мотивацию и стимуляцию всех работников предприятия.

Наконец модель управленческого поведения представляет собой разделение обязанностей между управляющими и владельцами предприятия. Модель управленческого поведения состоит из модели управленческой выгоды, модели управленческого благоразумия и агентскую модель. Все эти виды моделей были созданы на базе следующих предположений:

- и акционеры и управленцы пытаются, в первую очередь, максимизировать свою личную выгоду;

- интересы владельцев и акционеров противоречивы, следовательно, управляющие, пытаясь максимизировать свою прибыль, уменьшают выгоду владельцев.

Любое решение должно основываться на конкретных данных. Выбор конкретного стратегического варианта должен сопровождаться ясным обоснованием его использования.

Процесс принятия стратегического управленческого решения определенно связан с проблемами, которые возникают при планировании конкретных действий, касающихся производственно – хозяйственной деятельности предприятия. Когда руководитель не может четко определить проблему, может возникнуть ситуация, когда принимается одно решение, а реализуется совершенно другое. Для того, чтобы подобных ситуаций не возникало, руководству организации необходимо понимать сущность проблемы и уметь выявлять факторы, влияющие на процесс принятия решений.

Существуют и мнения о том, что стратегическое планирование — это набор действий, решений, принятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для достижения целей [7].

На наш взгляд, стратегическое планирование представляет собой определенные действия и решения, направленные и предназначенные для достижения поставленной стратегической цели. Процесс стратегического планирования – это инструмент для принятия управленческого решения.

Мы считаем, что стратегическое управление – это совокупность процессов, приемов разработки и реализации определенных стратегий предприятия для осуществления отложенного регулирования и своевременного реагирования на процессы изменения в организации, отвечающих требованиям внешнего окружения и составляющих конкурентное преимущество.

В последнее время наблюдается возрождение интереса к роли ресурсов компаний в качестве основания для построения организационной стратегии.

Мобильность, воспроизводимость ресурсов и способностей являются также одним из ключевых вопросов в стратегическом управлении современных предприятий.

Как правило, считается, что угроза для стратегии исходит из внешней среды компании в силу изменений в технологиях или в поведении конкурентов. Несмотря на то, что внешние изменения могут представлять проблему, гораздо более серьезная угроза часто таится именно

внутри организации.

Стратегическое управление предприятием взаимосвязано с управленческим учетом. Управленческий учет служит инструментом для достижения стратегических целей организации. Общая система управленческого учета должна непременно соответствовать стратегиям организации. В таком случае, система учета принесет максимальную пользу и обеспечит конкурентное преимущество. Место управленческого учета в стратегическом управлении предприятием показано на рисунке 1.



Рисунок 1 - Место управленческого учета в стратегическом управлении предприятием

В данной статье затронут только ряд проблем, связанных с организацией управленческого учета для целей принятия стратегических решений. Грамотное использование данных управленческого учета позволит топ-менеджерам высшего звена управления давать обоснованную оценку результатам деятельности предприятия, его перспектив на будущее и подверженность рискам. А достоверная и оперативная управленческая отчетность будет индикатором к принятию стратегических управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Никифорова Е.В., Мусин С.Л. Аналитический инструментарий управленческого учета повышения конкурентоспособности продукции // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 250-254.
2. Боровицкая М.В. Роль управленческого учёта и отчётности в выборе стратегии деятельности организации. Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. – Самара: Самарский гос. Ун-т путей сообщения. – Вып. 6 (18). – Том 1, 2009 – 195 с.
3. А. Апчерч. Управленческий учет: принципы и практика. – М.: Финансы и статистика, 2002 г.
4. <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2005/3/4022/html>
5. Королева Н.И. Стратегический менеджмент учебное пособие / Н.И.Королева. –Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2007. – 138 с.
6. Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2006. – 288 с. – (Высшее образование).
7. Васильчук О.И. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 8-10.
8. Вахтина М.А. Институционализм как отражение социокультурного подхода в экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2005. № 11-2. С. 23-25.
9. Мамушкина Н.В. Внутренний аудит как эффективный метод управления организацией // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 48-63.
10. <http://www.grandars.ru/student/marketing/strategicheskoe-planirovanie.html#a1>
11. Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Авинова В.А. Содержание и источники информации стратегического анализа внешней и внутренней среды организации. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 79-81.
12. Васильчук О.И., Голиков О.И., Филатова Е.В.

Управленческий учет на предприятиях химической промышленности. Тольятти, 1999.

13. Вахтина М.А. Особенности российской экономической ментальности // Философия хозяйства. 2011. № 3. С. 158-166.

14. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник инфор-

мации инвестиционной привлекательности. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 217-219.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

THE ROLE OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE STRATEGY OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

© 2014

A.A. Kuznetsov, postgraduate student of the Department "Accounting, analysis, audit The Royal Institute of management, Economics and sociology, G. Korolev (Russia)

Annotation: the System of management accounting is individual for each company, its individuality comes from the nature of the enterprise, its structure and activity, based on what information necessary for making managerial decisions. Managerial information necessary for the systematization and analysis of detail and processing in making effective management decisions.

Keywords: management accounting, costs, company development strategy, systematization, cost minimization.

УДК 330.1

К ВОПРОСУ ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЩИХ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© 2014

Е.Г. Локтионов, аспирант кафедры «Бухгалтерского учёта, анализа и аудита» Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: На современном этапе развития экономики управление предприятием находит свое выражение в реализации определенных функций управления – направлениях управленческой деятельности, позволяющих в совокупности осуществлять управляющее воздействие и создавать необходимые условия для решения задач финансово-хозяйственной деятельности организации.

Ключевые слова: функции управления, принципы управления, взаимосвязи, эффективность, повышение показателей деятельности.

В фундаментальном смысле «управление» – это всеобщая человеческая деятельность, внутрипроизводственные отношения, которые представляют собой сложный комплекс устойчивых взаимосвязей и взаимодействий людей и коллективов в процессе управленческого воздействия при осуществлении финансово-хозяйственных процессов. Эти связи показаны на рисунке 1 и отражают совместный труд участников управления и производства.



Рисунок 1 - Принципы отношений управления

Управление – это направление со стороны управляющего органа воздействие на объект управления с целью получения установленного результата, согласования и корректировки действий исполнителей. Оно включает предвидение, планирование, организацию, контроль и регулирование процессов исполнения работ [1, с.140].

Управление предприятием находит свое выражение в реализации определенных функций управления – направлениях управленческой деятельности, позволяющих

в совокупности осуществлять управляющее воздействие и создавать необходимые условия для решения задач финансово-хозяйственной деятельности организации.

Функция – широко распространенное и многозначное понятие. Функция (лат. *functio*) – это обязанность, круг деятельности, назначение, роль. Это понятие широко используется во всех областях знаний и во всех сферах деятельности.

В производственно-экономических системах понятие «функция» также широко применяется к системе в целом, объекту и субъекту управления, отдельным подсистемам и видам деятельности.

Наиболее распространена классификация, при которой к ним относятся функции планирования, организации, мотивации, координации, ревизии и контроля. Эти функции характерны для любого процесса управления, вне зависимости от особенностей той или иной организации (её размера, профиля, деятельности, формы собственности и т. д.) [2-7]. Взаимосвязь общих функций, иллюстрирующая содержание процесса управления, представлена на рисунке 2.

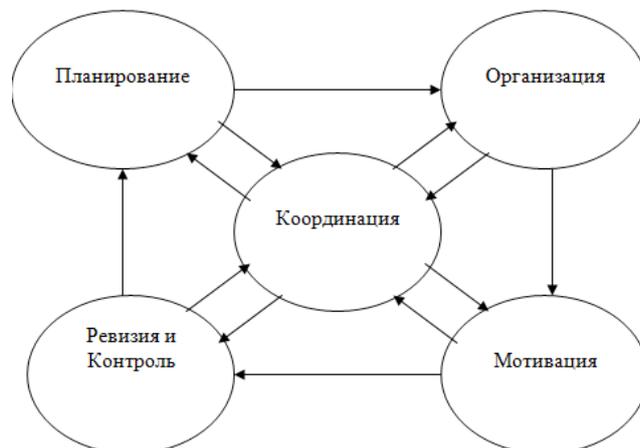


Рисунок 2 - Взаимосвязь общих функций управления

Планирование – это определение оптимального результата в условиях действия заданных ограничений по времени и ресурсам. Является начальным звеном управления производственным и финансово-хозяйственным процессом. На данном этапе управления определяются цели, возможности субъекта хозяйствования, обосновываются плановые задания и перспективы развития.

Таким образом, планирование готовит основу для того, чтобы реализовать цели предприятия и пути достижения этой цели, а организация как функция управления создает систему, главным компонентом которой выступают люди.

Организация – следующая за планированием функция управления.

Организация – определение путей, методов и средств достижения поставленных целей, обеспечение всем необходимым: материальными, трудовыми, денежными и финансовыми ресурсами [8, с. 74]. Организация – это создание управляющей системы, способной оказывать воздействие на управляемую систему.

Функция организации состоит в установлении постоянных и временных взаимоотношений между всеми подразделениями организации, определение порядка и условий ее функционирования. Это процесс объединения людей и средств для эффективной работы и достижения поставленных целей.

Процесс организации структурирует работу и формирует подразделения исходя из размера предприятия, его целей, технологии и персонала. Существует ряд элементов, который необходимо структурировать, чтобы организация смогла выполнить свои планы и тем самым достичь своих целей. В независимости от типов и масштабов деятельности каждая фирма должна быть некоторым образом организована. Существует ряд принципов, которыми следует руководствоваться в процессе выполнения функции организации:

- определение и детализация целей фирмы, которые были выявлены в ходе планирования;
- определение видов деятельности по достижению этих целей;
- разделение и поручение различных задач индивидуумам и объединение их в управляемые рабочие группы или подразделения;
- координация различных видов деятельности, порученных каждой группе, и установление рабочих взаимоотношений;
- обеспечение единства цели и работы каждого члена предприятия на общую цель, т.е. никто не должен работать вразрез целям предприятия;
- определение границы менеджмента и ответственности менеджеров за управление подчиненными им работниками.

Организация как процесс представляет собой функцию по реализации многих задач. Однако есть два основных аспекта организационного процесса:

- деление организации на подразделения соответственно целям и стратегиям;
- делегирование полномочий.

Поскольку системы управления производством необычайно сложны и динамичны, установленные связи не могут оставаться «жесткими». Даже при самой идеальной организации систем в процессе их функционирования начинают возникать отклонения в связях и пропорциях между отдельными элементами.

Так как система характеризуется цельностью, единством своих структурных элементов, то эти отклонения влекут за собой цепь других отклонений, что в конце концов приводит к нарушениям ритма работы системы и даже к ее остановке и распаду. Чтобы этого не произошло, в рамках уже созданной организации необходимо своевременно обнаруживать возникающие отклонения и устранять их в процессе координации.

Координация – установление гармонии между участниками производства, между управляющей и управля-

мой системами.

Координация как функция менеджмента представляет собой вид деятельности по согласованию и упорядочению объединенных общей целью и совместной деятельностью людей в производственно-хозяйственных организациях. На предприятиях, ориентированных на долговременное функционирование, координация рассматривается как дополнение и расширение функции организации. В процессе реализации данной функции осуществляется координация руководителями уровней управления.

Задачей координации является достижение необходимого и достаточного для нормального функционирования системы управления состояния упорядоченности ее элементов.

Одно из основных условий успешной деятельности предприятия – согласованность действий менеджеров этого предприятия. Они не только не должны противоречить друг другу, напротив, необходимо, чтобы они дополняли друг друга и вели к одной цели – цели фирмы, выраженной в долгосрочных и оперативных планах.

Ревизия и контроль – прогнозирование, выявление и устранение отклонений, а также разработка мер по их ликвидации.

Контроль как функция менеджмента связан с функционированием объекта управления (учет), изучением информации о процессах и результатах деятельности (анализ), работой по диагностике и оценке процессов развития и достижения целей, эффективности стратегий, успехов и просчетов в использовании средств и методов управления. В значительной степени эффективность контроля определяется предварительными исследованиями и разработкой принципов, правил, инструкций, а также критериев оценки и показателей, измеряющих отдельные стороны деятельности и процессы. Кроме того, необходима разработка процедур проведения контрольных операций, подбор и подготовка управленческого персонала, способного к такой работе. Выполнение функции контроля требует высокой профессиональной подготовки, опыта работы с людьми.

Функцию контроля, исходя из ее роли в процессе управления, называют функцией обратной связи менеджмента с объектом управления.

К числу конкретных функций управления относятся: принятие управленческих решений, маркетинг, управление персоналом, производством, технологическим процессом, финансами и др.

Основные функции управления неразделимы. Они связаны между собой, взаимозависимы и обусловлены. Они переплетаются во времени, каждая из них выступает вперед или отступает, когда этого требует ход процесса производства или необходимость воздействия на управляемую систему.

Таким образом, функции управления реализуются во всех управляемых системах процесса производства, но в каждой из этих систем значение функции управления приобретает особые черты, обусловленные содержанием процесса управления в определенной системе, характером и направлением воздействия, оказываемого на нее, восприимчивостью этой системы, наконец, той ролью, какую выполняет функция управления в целенаправленном воздействии на производство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 280с.
2. Шмыгов А.Ф. Понятие и сущность финансового планирования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 176-181.
3. Авинова В.А., Сажнев А.В. Анализ как одна из важнейших функций управления предприятием // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 7-9.

4. Захаров А.Н. Проблемы мотивации и производительности труда работников сельского хозяйства // Вестник НГИЭИ. 2013. № 7 (26). С. 51-62.

5. Щербаков И.В. Мотивация инновационной деятельности индивида с экономикоинституциональных позиций // Самарский научный вестник. 2013. № 4. С. 154-157.

6. Вахтина М.А. Особенности становления и развития различных типов экономических организаций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 6. С. 23-27.

7. Ядранский Д.Н. Диагностирование и контроль социально-экономической эффективности как направленные современного экономического анализа // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 209-216.

8. Разу М. Л. Менеджмент : учебник / кол. авторов под редакцией М. Л. Разу. – 2-е изд., стер. – М50 М. : КНОРУС, 2009. – 472 с.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

O THE QUESTION OF INTERRELATION OF THE GENERAL FUNCTIONS OF BUSINESS MANAGEMENT

© 2014

E.G. Loktionov, graduate student of chair “Accounting, analysis and audit”
Tolyatti State University, Tolyatti (Russia)

Annotation: At the present stage of development of economy business management finds the expression in realization of certain functions of management – the directions of administrative activity allowing in total to carry out operating influence and to create necessary conditions for the solution of problems of financial and economic activity of the organization.

Keywords: management functions, principles of management, interrelation, efficiency, increase of indicators of activity.

УДК 332.1

ПРОБЛЕМНЫЕ РЕГИОНЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ФЕДЕРАТИВНОГО ГОСУДАРСТВА

© 2014

Ю.Д. Магомадов, соискатель кафедры «Экономика и управление»
Северо-Кавказский институт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Пятигорск (Россия)

Аннотация. Экономическое пространство ряда федеративных государств характеризуется неоднородностью развития. Эффективность сложившейся системы бюджетного федерализма во многом детерминирует возможности социально-экономического роста проблемных регионов.

Ключевые слова: экономическое пространство, проблемный регион, бюджетный федерализм, воспроизводственный процесс.

Формирование и поддержание единого экономического пространства выступает одним из ключевых императивов экономического развития государства. В современном быстромеменяющемся мире в условиях ослабления суверенитета государств и усиления роли глобального бизнеса чрезвычайно важно формирование адаптивной и эффективной политики пространственного развития государства. Это акцентирует внимание на исследованиях проблем развития региональной экономики. Так, в 2011 году Российская академия наук выделила в составе программ фундаментальных исследований РАН на 2011 год программу «Фундаментальные проблемы пространственного развития Российской Федерации: междисциплинарный синтез» [1, с. 6].

Регион представляет собой достаточно сложный и специфичный объект исследования в силу двойственности своей социально-экономической природы: с одной стороны – это многомерная обладающая собственной спецификой социально-экономическая структура, с другой – элемент пространственной структуры экономики государства, представляющий собой особый тип экономических систем, эволюционирующих на основе взаимосвязанного развития производственной, демографической и ресурсной сфер [см. 2, с. 24].

По мнению Р.А. Попова, в определении содержания понятия «регион» наиболее четко выделяются следующие подходы: функционально-производственный, экономический, пространственно-системный [см. 3, с. 11-25].

Основоположником функционально-производственного подхода стал классик отечественной региональной экономики Н.Н. Некрасов, понимающий под регионом крупную территорию страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответ-

ствующей сложившейся и перспективной материально-технической базой, производственной и социальной инфраструктурой [цит. по 4].

Несколько позже в трудах отечественных регионалистов акцентировалось внимание на воспроизводственном подходе к региону как определенной воспроизводственной целостности. Это направление нашло отражение в работах Р.И. Шнипера, А.С. Новоселова, А.С. Маршаловой, А.И. Добрынина, В.Ф. Захарова, И.Н. Олейниковой, Н.Н. Киселевой, В.С. Бильчака, О.А. Биякова.

Р.И. Шнипер в условиях административно командной советской экономики определял регион как неотъемлемую часть единой системы производительных сил и производственных отношений, обладающую прямыми и обратными производственно-экономическими, ресурсными, научно-техническими, финансово-кредитными и социальными связями с народным хозяйством. В регионе, по мнению ученого, осуществляются полные циклы воспроизводства населения и трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов, части национального богатства [см. 5].

По мнению В.С. Бильчака и В.С. Захарова, «регион является не только подсистемой социально-экономического комплекса страны, но и относительно самостоятельной его частью с законченным циклом воспроизводства, особыми формами проявления стадий воспроизводства и специфическими особенностями протекания социальных и экономических процессов» [см. 6]. Сходная трактовка приводится в работах А.С. Новоселова [см. 7].

В работах Бородина А.И. и Киселевой Н.Н. значительное внимание уделяется вопросам обеспечения устойчивого развития региона на основе сбалансированного и взаимонеразрушающего воспроизводства социальной, экономической и экологической подсистем

регионального хозяйственного комплекса [см. 8, с. 3-7].

Многими исследователями в определении региона акцентируется внимание на его пространственно-системном содержании. Так, А.Г. Гранберг дефинирует регион как определенную территорию, отличающуюся от других территорий по ряду признаков и обладающую некоторой целостностью, взаимозависимостью составляющих ее элементов [см. 9].

Для федеративных государств, как правило, свойственна определенная асимметрия экономического пространства, возникающая благодаря различным темпам развития территорий. Усиление асимметрии приводит к появлению проблемных регионов, отстающих по экономическим результатам.

Одним из первых среди отечественных ученых к изучению проблемных регионов обратился А.Г. Гранберг. По его определению «проблемный регион – это территория, которая самостоятельно не в состоянии решить свои социально-экономические проблемы или реализовать свой высокий потенциал и поэтому требует активной поддержки со стороны государства» [см. 9]. Проблемные регионы ученый подразделил на депрессивные, кризисные и отстающие. Если депрессивные демонстрировали высокие экономические результаты в прошлом, то отстающие характеризуются низким уровнем хозяйственного освоения территории и накопления основного капитала. Кризисное состояние регионов, по мнению ученого может быть спровоцировано военнополитическими конфликтами или экологическими бедствиями.

Аспекты идентификации проблемных регионов исследовал Б. М. Штульберг. Среди проблемных регионов он выделял депрессивные и отстающие: если первые демонстрировали низкие экономические результаты вследствие накопившихся проблем и противоречий развития, то вторые традиционно отличались низкой интенсивностью хозяйственной деятельности [см. 10, с. 3-5].

Предметно вопросами выявления проблемных регионов и создания условий для их развития занимались В.Е. Селиверстов, М. К. Бандман, С. С. Гузнер, Я. Г. Машбиц, Г. М. Лаппо, М.Н. Толчинская, С.Р. Кривко, А.Ю. Шевяков [см. 11, 12, 13, 14, 15]. Предлагая различные типологии для идентификации проблемных регионов, ученые, в сущности, сходятся в определении их социально-экономических характеристик, разделяя точку зрения А.Г. Гранберга и Б.М. Штульберга.

В условиях федеративных государств значительную роль в сохранении и поддержании единства экономического пространства играет сложившаяся модель бюджетного федерализма – финансовых взаимоотношений между бюджетами различных уровней.

Мировой опыт демонстрирует отсутствие идеальной модели бюджетного федерализма. Причины этого кроются в сильнейшем влиянии политики на бюджетно-налоговое устройство разных стран. В самом общем плане выбор модели межбюджетных отношений зависит от государственного устройства (федерация, унитарное государство) и социально-экономической ситуации, складывающейся в стране, характеризуемой, в частности, территориальными различиями в уровне жизни. Очевидно, что федеративное устройство государства предполагает наличие бюджетной автономии субъектов федерации и, соответственно, их специфические полномочия в сфере сбора налогов и осуществления расходов. Полномочия местных органов власти обычно регулируются субъектами федерации. В таких условиях влияние центральных властей на формирование региональных и местных бюджетов обычно оказывается ограниченным. Тем не менее, усиление влияния федеральных органов власти на финансы регионов и муниципалитетов можно рассматривать в качестве сложившейся тенденции. Она особенно заметна в странах с неустойчивой экономикой, а также в странах со значительными территориальными диспропорциями.

Значительное влияние на выбор модели межбюджетных отношений оказывают декларируемые центральной властью цели социально-экономической политики. В частности, в Конституции ФРГ закреплён принцип единства жизненного уровня на всей территории страны. Реализация этого принципа предполагает оказание финансовой помощи экономически менее развитым землям. Понятно, что источником такой помощи могут быть лишь средства, передаваемые в федеральный бюджет развитыми регионами. Для обеспечения такого перераспределения ресурсов необходимы относительно высокие федеральные налоги. Соответственно, снижаются возможности для использования региональных и местных налогов, иначе резко возросло бы общее налоговое бремя [16, с. 62-64.]

Исследователи проблем бюджетного федерализма выделяют две основные модели организации налогово-бюджетных отношений: модель «сотрудничающего» федерализма и модель «конкурирующего» федерализма [17, с. 5].

Основопологающим принципом первой модели является реализация на всей территории федерации единых социально-экономических стандартов жизни. Для этого достаточно широко практикуется доленое распределение налоговых доходов в качестве инструмента регулирования территориальных различий. В условиях данной модели субфедеральные органы власти сравнительно более активно участвуют в перераспределении национального дохода, высока политическая значимость субфедеральных правительств в процессе распределения налоговых доходов, активно проводится политика горизонтального бюджетного выравнивания, достаточно высока взаимная ответственность органов власти различных уровней. Система межбюджетных отношений в этом случае, как правило, децентрализована в части расходов и остается высоко централизованной в части налоговых доходов. При этом налоговое законодательство определяется на федеральном уровне. Ответственность за предоставление ключевых социальных услуг несут в первую очередь субъекты Федерации.

Следует отметить, что широкое использование долевого распределения налогов, «встречные» финансовые потоки «по-вертикали» и «по-горизонтали» создают ряд сложностей в странах «сотрудничающего» федерализма. Прежде всего, речь идет об ограничении возможностей и стимулов для региональных и местных органов власти влиять на развитие собственной налоговой базы. Кроме того, нередка выраженная асимметрия на территориях между уровнем налогообложения и бюджетными расходами.

С другой стороны, данная модель бюджетно-налоговых отношений практически безальтернативна для государств с выраженной асимметрией экономического пространства и позволяет сглаживать территориальные диспропорции социально-экономического развития прежде всего за счет поддержания платежеспособного спроса в экономике проблемных территорий.

В основе «конкурирующего» федерализма лежит идея территориальной конкуренции, подразумевающая отказ от достижения единообразных условий жизни посредством активной политики бюджетного выравнивания. Для обеспечения возможностей конкуренции каждому региону, исходя из собственных сравнительных преимуществ, субфедеральные власти должны иметь доступ к независимым источникам доходов.

При этом за федеральным правительством остаются функции макроэкономической стабилизации и перераспределения национального дохода. Между уровнями власти делится ответственность за предоставление общественных услуг.

В соответствии с этим происходит и закрепление полномочий по налогообложению. Источниками федерального бюджета становятся подоходные налоги, таможенное и акцизное обложение, в то время как региональ-

ные бюджеты формируются за счет налогов на товары и услуги, имущество и земельные участки.

В данной модели признается высокая степень финансовой независимости и самостоятельности субфедеральных властей. Сглаживание остроты территориальных диспропорций происходит преимущественно за счет выделения целевых грантов в форме прямых социальных трансфертов нуждающимся категориям населения.

Сильной стороной характеризваемой модели является широкий спектр возможностей учитывать специфику экономического развития отдельных территорий, в том числе за счет предоставления более широкого круга налоговых инструментов стимулирования инвестиционной деятельности и инновационной активности. Также в данной модели возможна более высокая ответственность субфедеральных органов власти за проводимую ими финансовую политику. Однако данная модель ограничено применима в условиях глубоких территориальных диспропорций в регионе и макроэкономической нестабильности, поскольку возможно опережающее развитие конкурентоспособных территорий на фоне стагнации проблемных.

В мировой практике модель «сотрудничающего» федерализма реализуется в Австрии, Бельгии, Германии, а «конкурирующего» - в США, Канаде, Австралии, Швейцарии. У российского федерализма есть ряд специфических особенностей, которые усложняют реализацию модели «конкурирующего» федерализма. К ним можно отнести неразвитость демократических институтов и процедур. Если Канада и США образовались в результате объединения бывших английских колоний, то есть на базе более или менее добровольного объединения относительно независимых друг от друга территориальных образований, то Российская Федерация возникла в результате децентрализации ранее существовавшего сверхцентрализованного государства, от которого она и унаследовала многие черты административно-командной системы управления.

Многовековая история развития России с неизбежностью обуславливает доминирование федерального центра в бюджетной и региональной политике [17; 18]. Кроме того, необходимо учитывать огромную дифференциацию уровня жизни в регионах (коэффициент вариации среднедушевых региональных налоговых доходов по России составил 115% по сравнению с 11% в ФРГ и 17% в Канаде).

Д.А. Татаркин, Е.Н. Сидорова, П.Е. Анимича, М.А. Котляров формулируют три важнейших принципа, на которых должен основываться механизм финансового обеспечения саморазвития территорий [19, с. 7-8]:

- механизм должен быть гибким и давать возможность субфедеральным органам учитывать территориальные особенности при реализации бюджетно-налоговой политики;
- доходная база субфедеральных бюджетов должна быть диверсифицированной;
- система бюджетно-налоговых отношений в государстве должна создавать стимулы для субфедеральных властей обеспечивать расширенное воспроизводство экономики своих территорий, увеличивать собственный доходный потенциал.

Резюмируя краткий обзор моделей налогово-бюджетных отношений, сложившихся в мировой практике, следует отметить, что в условиях высокой асимметрии экономического пространства государства для обеспечения условий опережающего развития проблемных территорий более эффективна модель «сотрудничающего» федерализма.

Построение модели «конкурирующего» федерализма может привести к разрыву хозяйственных связей между территориями с разным уровнем социально-экономического развития, экономической анклавизации проблемных регионов в экономическом пространстве государства.

Однако при использовании модели «сотрудничающего» федерализма для государств с асимметрией экономического пространства необходимо акцентировать внимание наряду аспектов. При формировании и расходовании централизованных фондов средств необходима оказываемое воздействие на воспроизводственные процессы в регионах-донорах и проблемных регионах-реципиентах (рисунок 1).

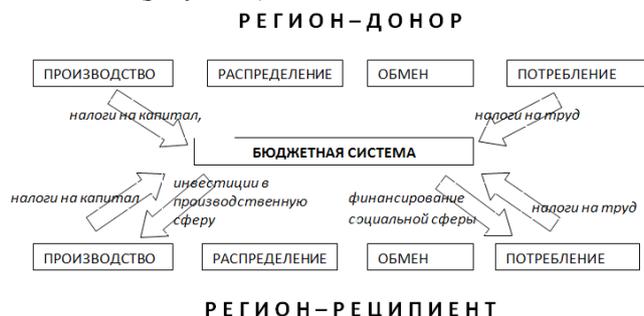


Рисунок 1 – Механизм выравнивания межрегиональных различий в системе бюджетного федерализма

В развитых регионах происходит сдерживание расширенного воспроизводства вследствие изъятия средств в виде налогов на труд, капитал и землю из стадии производства, на стадии распределения и стадии потребления. Зачастую аналогичные процессы протекают в проблемных регионах, поскольку бюджетно-налоговое законодательство недифференцировано. Далее средства через систему межбюджетных трансфертов на социальные нужды вливаются преимущественно в потребление на проблемных территориях как в виде прямых поступлений домохозяйствам, так и путем сокращения их потребительских расходов посредством финансирования медицины, образования и т.д. В результате может сложиться ситуация, когда при сдерживании экономического роста развитых и конкурентоспособных территорий не формируются предпосылки к саморазвитию территорий проблемных.

В этой связи особое внимание следует уделять поддержке производства в проблемных регионах, в том числе, за счет прямого государственного инвестирования. Спрос на продукцию приоритетных отраслей может обеспечиваться частично за счет закупок для государственных и муниципальных нужд. Противники подобных мер могут указывать на возможные нарушения положений антимонопольного законодательства. Однако это оправдано, поскольку следует стремиться к максимизации мультипликативного эффекта от расходования средств бюджета.

Для некоторого упрощения системы финансовых потоков между бюджетами разных уровней, возможно, следует дифференцировать положение разных регионов в системе бюджетного федерализма. Едва ли оправдано взимание федеральных налогов с дотируемых территорий.

Особое внимание следует уделить повышению ответственности государственных и муниципальных служащих за результаты социально-экономического развития подведомственных территорий. Это возможно на основе создания проектных офисов в системе государственного и муниципального управления. Безусловно, в этом случае возникнут проблемы с формированием штата квалифицированных кадров, однако значительно повысится эффективность государственных расходов на решении сложных и нестандартных задач.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономическое пространство: теория и реалии / Ред. кол.: А.И. Татаркин (рук.) и др.; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т и др. – Москва: Экономика, 2011.

2. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. – М.: Наука, 2004.
3. Попов Р.А. Экономика региона: теория, методология, методика. – М.: Вузовская книга, 2012.
4. Меньшикова В.И. Научно-методологические аспекты исследования региональной экономики: экономические науки // Актуальные инновационные исследования: наука и практика. – 2009. - № 1.
5. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления. – Новосибирск: Наука, 1991.
6. Бильчак В.С., Захаров В.С. Региональная экономика / Под ред. В.С. Бильчака. – Калининград: Янтарный сказ, 1998.
7. Маршалова А.С., Новоселов А.С. Управление экономикой региона. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001.
8. Бородин А.И., Киселева Н.Н. Региональные экономические системы и их устойчивость // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – Вып. 4. С.3-7.
9. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
10. Штульберг Б. М. О депрессивных территориях в Российской Федерации. Пути выхода из кризиса: материалы к парламентским слушаниям / Совет по изучению производительных сил и экономических связей при Министерстве труда и социального развития РФ и Министерстве РФ по сотрудничеству с государствами - участниками СНГ. М.: СОПС, 1997.
11. Селиверстов В.Е., Бандман М.К., Гузнер С.С. Методологические основы разработки федеральной

- программы помощи депрессивным и отсталым регионам // Регион: экономика и социология. - 1996. - № 1;
12. Кривко С.Р. Проблемный регион как объект экономического исследования // Экономические и гуманитарные исследования регионов. – 2012. - № 4;
13. Шевяков А.Ю. Проблемные регионы – сущность и классификация // Вестник ТГУ. – Выпуск 10 (66). – 2008.
14. Толчинская М. Н. Типизация отсталых регионов России и пути преодоления депрессивности [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.gpre.ru/wp-content/uploads/2010/02/tolchinskaja-mn.pdf>;
15. Орлянская А.А. Экономика сельских территорий в воспроизводственной системе проблемных регионов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. - № 1 (12).
16. Шуба В.Б. Модели межбюджетных отношений конкретных стран: общее и особенное // Финансы. – №10. – 2003.
17. Вахтина М.А. Особенности российской экономической ментальности // Философия хозяйства. 2011. № 3. С. 158-166.
18. Вахтина М.А. Институционализм как отражение социокультурного подхода в экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2005. № 11-2. С. 23-25.
19. Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н., Анимица П.Е., Котляров М.А. Налоговый федерализм: новые вызовы в условиях формирования саморазвивающихся территорий. УрО РАН, 2010.

УДК 332.1

PROBLEM REGIONS IN THE ECONOMIC SPACE OF A FEDERATIVE STATE

© 2014

*Yu.Dz. Magomadov, applicant of “Economics and Management”
North-Caucasus Institute of the Russian Academy of National Economy and Public Administration
under the President of the Russian Federation, Pyatigorsk (Russia)*

Annotation: Economic space series of federal states is characterized by heterogeneous development. Effectiveness of the current system of fiscal federalism largely determines the possibility of socio-economic growth problem regions.

Keywords: economic space, a problem region, fiscal federalism, the reproduction process.

УДК 330

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ТУРИЗМА

© 2014

*Ж.А. Мингалева, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры
экономики и управления на предприятии
Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь (Россия)*

Аннотация: Проведено исследование текущего состояния туристского потенциала Пермского края с точки зрения возможностей стимулирования въездного туризма. Дана оценка уровня развития туристского потенциала и возможностей региона для развития туризма.

Ключевые слова: туристско-рекреационный потенциал, факторы развития туристской отрасли, социально-экономическое развитие территорий.

Перспективы успешного социально-экономического развития видятся многими регионами и странами в развитии туризма. Не является исключением Россия. В настоящее время туризм становится все более значимым фактором социально-экономического развития отдельных территорий и страны в целом, обеспечивая приток денежных средств в предпринимательский сектор, в местные и региональные бюджеты, способствует созданию дополнительных рабочих мест и стимулирует самозанятость населения, оказывает в целом положительное влияние на уровень и качество жизни населения принимающих туристов территорий. Также развитие туризма способствует сохранению национальных, исторических и культурных традиций народов.

Многие регионы России обладают богатыми историческими и культурными ценностями, великолепными природно-рекреационными ресурсами, которые могут и должны быть использованы для регионального разви-

тия. Особенно актуально это становится в условиях сокращения иных факторов социально-экономического и технического развития.

Экономическая роль туризма в социально-экономическом развитии отдельных стран и мировой экономики в целом широко проанализирована в зарубежных исследованиях. Изучены вопросы роли туризма в современном мире [1-2], тенденции на рынке туристских услуг [3-4], структура и перспективы развития сферы туризма по различным направлениям и видам туризма [5], по разным иерархическим уровням [6].

Российские специалисты в области туризма в последнее время уделяют все больше внимания изучению региональных особенностей организации туристских услуг и возможностей использования имеющегося у страны и отдельных регионов туристского потенциала [7-12].

Однако, возможности многих российских регионов по привлечению туристов так и не используются в пол-

ной мере, что требует поиска новых инновационных решений по расширению инструментов и способов развития туристского потенциала этих регионов, создания в них дополнительных туристских ресурсов, привлечения новых источников для стимулирования внешнего и внутреннего туризма. В этом контексте важно изучать возможности отдельных регионов в развитии их туристско-рекреационного потенциала.

Эксперты Всемирной туристской организации (World Tourism Organization – UNWTO) выделяют Россию в качестве одного из наиболее важных рынков туристских услуг на ближайшие годы, а туристский потенциал России в настоящее время оценивается как высокий. В 2013 году Россия, наравне с Китаем, стала по подсчетам UNWTO лидером по темпам роста в отрасли и занимает в настоящее время пятую позицию в списке крупнейших выездных рынков мира. Всего Россию в 2011-2013 гг. посетило около 90 млн. иностранных туристов, в том числе 22,7 млн. человек в 2011 г., 25,7 млн. человек в 2012 г. (рост на 13%) и более 30 млн. человек в 2013 г. (рост на 16,7%) [13]. В этих условиях необходимо как можно более активно задействовать имеющийся в российских регионах туристский потенциал, а также внедрить инновационные идеи для его развития и привлечения туристов в страну.

С целью повышения значимости туристской отрасли в России была принята Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [14], призванная обеспечить условия для повышения конкурентоспособности туристского рынка России и создать условия для эффективного удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в оказании туристских услуг высокого качества. Также программа предусматривает развитие туристско-рекреационного комплекса России; создание системы продвижения туристского продукта Российской Федерации на мировом и внутреннем туристских рынках. Решение этих и других задач в области развития туризма возможно только на основе комплексного подхода по рациональному использованию туристско-рекреационного потенциала страны в целом и ее отдельных регионов. При этом регионы имеют право и возможность самостоятельно выбирать направления и пути развития туризма на своих территориях. В рамках этого направления развития в ряде регионов России были разработаны и приняты специальные региональные программы поддержки и развития туризма.

Одним из положительных факторов, существенно увеличивающим возможности и перспективы России на международном и внутреннем туристских рынках, который обязательно должен быть учтен в соответствующих программах развития, является существенно возросший за последние два года имидж страны и ее отдельных регионов как привлекательного места для международного туризма. Признанный успех проведения Саммита во Владивостоке в 2012 г., Всемирной Универсиады в Республике Татарстан в 2013 г., Зимних олимпийских игр в Сочи в 2014 г., ежегодного международного экономического форума в Санкт-Петербурге и ряда других крупных международных мероприятий, позволил поднять туристскую привлекательность этих территорий на российский и мировом уровнях, создать их высокий туристский имидж, который должен быть максимально полно использован в дальнейшем.

Оценивая перспективы различных российских регионов в развитии въездного и внутреннего туризма нужно четко представлять реальные возможности конкретных территорий с точки зрения эффективного использования имеющегося у них туристско-рекреационного потенциала. При этом под туристско-рекреационным потенциалом будем понимать весь комплекс природных, материально-вещественных, кадровых, информационных ресурсов, которыми располагает определенная территория (страна, край, область, город, отдельная территория), и

которые непосредственно связаны с осуществлением туристской деятельности.

Особенностью России по сравнению со многими другими странами мира (в первую очередь Европы), является то, что значительную часть ее туристско-рекреационного потенциала составляет природно-ландшафтный комплекс, включающий национальные и природные парки, памятники природы, заповедники, экологически чистые объекты. Они являются основой таких все более активно развивающихся в мире и все более популярных направлений туризма как экологический и рекреационный, в том числе, оздоровительный и спортивный. Другими имеющими отличные перспективы для развития в России видами туризма являются культурно-познавательный, исторический, круизный, паломнический (религиозный), ностальгический, военно-патриотический, этический, городской (заводской), экстремальный. Все это требует разработки специальных программ развития.

Разработку программ и мероприятий по развитию туризма в России и ее регионах нужно осуществлять с учетом международных показателей оценки качества туристских услуг, в частности с учетом основных показателей индекса конкурентоспособности путешествий и туризма (ТТСИ) [15-16].

Анализ основных слагаемых ТТСИ по данным за 2013 г., рассчитанных для Мирового экономического Форума (World Economic Forum) [17] позволил выделить основные проблемные места российского туристского рынка. Исследование показало, что для России в целом и ее отдельных регионов характерны следующие проблемы в сфере туризма.

1. Существенное отставание в развитии туристской инфраструктуры, в том числе: недостаточное число гостиниц для размещения туристов из разного контингента; малое количество предприятий общественного питания, ориентированных на обслуживание туристов; недостаточное развитие инфраструктуры наземного транспорта; большое количество аварий на дорогах (93 место по индексу ТТСИ); слабое развитие народных промыслов и сувенирного производства.

2. Дефицит квалифицированных профессиональных кадров, в том числе гидов-экскурсоводов, переводчиков, кадров со средне-профессиональным уровнем обучения в гостиничной сфере, сфере общественного питания, транспорта и т.д.

3. Низкое качество оказываемых услуг, в том числе несоответствие качества оказываемых туристских услуг их стоимости, а также отсутствие надлежащей системы безопасности туристов и сохранности их имущества (123 место по индексу ТТСИ).

4. Недостатки в институциональной инфраструктуре:

- сложность в получении визы в Россию гражданам многих стран (123 место по индексу ТТСИ);

- отсутствие внимания федеральных и региональных властей к сфере туризма, которые до недавнего времени не относились к числу приоритетных для государства направлений поддержки (111 место по индексу ТТСИ);

- слабая законодательная защита природных ресурсов страны (123 место по индексу ТТСИ);

- отсутствие механизма поддержки социального туризма среди детей, молодежи и пожилых граждан;

- слабым развитием, а в части регионов – отсутствием законодательства в области туризма.

5. Низкий уровень безопасности пребывания в стране иностранных туристов: высокий уровень преступности, низкое доверие к правоохранительным органам страны (113 место по индексу ТТСИ).

6. Слабое развитие информационной базы туризма для продвижения туристских продуктов российских регионов как внутри страны, так и на зарубежных рынках.

Эти, а также ряд других факторов отрицательно сказывается на развитии сектора туризма в России.

Несмотря на достаточно негативные текущие оценки

индекса ТТСИ в России, у российских регионов, на наш взгляд, имеются возможности для преодоления негативного влияния многих факторов.

Оценивая перспективы различных российских регионов в развитии въездного и внутреннего туризма нужно четко представлять реальные возможности конкретных территорий с точки зрения имеющегося у них туристско-рекреационного потенциала в сопоставлении с показателями индекса ТТСИ. Воспользуемся оценками составляемых индекса ТТСИ, которые были рассчитаны WEF для России в 2013 году и позиционированы как сильные. Их всего 3 [18].

1. Обеспечение туристов качественной медицинской помощью (по этому показателю Россия получила наиболее высокий балл – 6 из 7).

2. Наличие разнообразных культурно-исторических объектов, многие из которых являются объектами Всемирного наследия.

3. Хорошо развита инфраструктура воздушного транспорта.

Оценка туристских возможностей отдельных регионов, в частности, Пермского края, на основе их сопоставления со значениями 14 критериев оценки конкурентоспособности стран в сфере туризма, используемых при расчете индекса ТТСИ, показало, что в этом аспекте Пермский край занимает значительно более низкое место по сравнению с другими регионами России, в том числе соседними.

В настоящее время Пермский край, обладая богатейшими природными, рекреационными, культурно-историческими ресурсами, сильно отстает по конкурентоспособности туристской отрасли от соседних регионов, в первую очередь за счет недопустимо низкого развития транспортной инфраструктуры (в том числе воздушного и наземного). Также в Пермском крае недостаточно развита гостиничная сеть и туристская инфраструктура. В частности, туристы дают достаточно негативную характеристику относительно оснащенности и подготовленности мест экологического туризма в Пермском крае, отмечая, что во многих местах, которые они посещали в рамках экотуризма, наблюдается большое скопление людей, отсутствует необходимый минимум удобств (нет оборудованных стоянок и удобного подъезда (даже при наличии собственного автомобиля)), мусор не убирается (например, во время сплава люди либо везут мусор с собой, либо оставляют в местах стоянок) в результате чего скапливаются большие объемы мусора на свалках, который рассеивается большой территории (разлетается при сильных порывах ветра или растаскивается животными) по и прочее.

Среди проблем развития туризма в Пермском крае также были названы следующие: сильная загрязненность вдоль берегов рек, отсутствие специально оборудованных стоянок (людям приходится останавливаться в любых удобных местах), отсутствие хороших подъездных путей к некоторым природным объектам и т.д. Еще одной актуальной проблемой является отсутствие разнообразия туристских услуг на различных территориях Пермского края. Например, наличие в одном месте только скалолазания и красивой природы (эстетический эффект).

Одним из препятствий эффективного использования туристского потенциала в Пермском крае является то, что большинство турфирм, зарегистрированных в регионе, работает преимущественно на выездной туризм, а не занимается разработкой привлекательного местного туристского продукта, направленного на привлечение отечественных и иностранных туристов в регион. Также серьезным препятствием развития туризма в Пермском крае, особенно въездного, является низкая осведомленность людей относительно разных видов туризма в регионе, слабая реклама туристских возможностей края.

В этой связи, одним из перспективных направлений развития туризма в Пермском крае, да и в ряде других

регионов России может стать объединение усилий нескольких регионов по продвижению конкретных видов туристских услуг [19]. Например, речной круизный туризм по территории Республики Татарстан и Пермского края.

Река Кама является общей водной артерией для Республики Татарстан и Пермского края. При этом, в отличие от большинства рек европейской части России, за исключением Волги, Кама является судоходной рекой в течение всего навигационного периода, а берега реки отличаются красивым ландшафтом и наличием многочисленных мест для стоянок теплоходов. При этом, чисто рекреационный круизный туризм может быть совмещен с религиозным или историческим.

Начало экскурсионных маршрутов можно организовать в Казани. Нужно отметить, что речной порт Казани демонстрирует высокие темпы развития по числу обслуживаемого пассажиропотока все последнее десятилетие (рис. 1). И его потенциал не исчерпан. Речной порт города Перми также может принимать большие теплоходы класса река-море, а акватория реки и низкая транспортная загруженность позволяет развивать различные виды спортивного водного туризма.

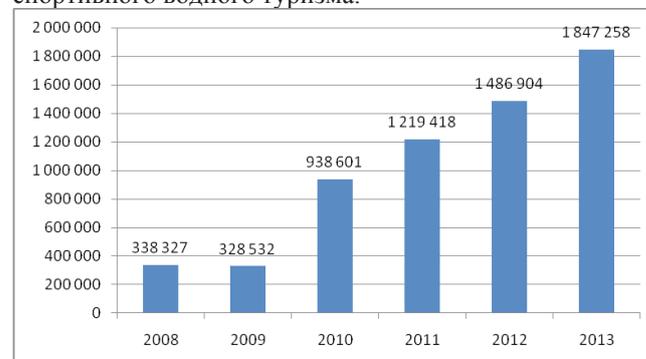


Рис. 1. Динамика обслуживания туристов в речном порту г.Казани

При этом организация речных круизов на комфортабельных теплоходах от Казани до Перми может быть совмещена с посещением различных культурных, исторических, религиозных, природно-ландшафтных и иных объектов туризма.

Например, туристов, интересующихся православными святынями, привлечет возможность посещения в Пермском крае - «Северного Афона» - Белогорского монастыря, представляющего собой одно из уникальнейших мест России, а в Республике Татарстан мужских православных монастырей (Богородице-Успенского, Раифского, Иоанно-Предтеченского, Богородицкого и др.).

В то же время для любителей уникальных природных объектов в Пермском крае будет интересна Кунгурская ледяная пещера, Каменный город, долина водопадов, Камень Ермак и другие природные объекты. В целом, в Пермском крае насчитывается более 80 объектов экологического туризма, не меньше в республике Татарстан. Они включают в себя заповедники, национальные и природные парки, памятники природы.

Речные круизы можно успешно совместить с экскурсионными программами исторического и культурного направления. Для тех, кто интересуется историей России и ее регионов, ее архитектурой и зодчеством, национальными традициями и праздниками в Республике Татарстан будут интересны Казанский Кремль, и старинная часть города Казань, постройки острова Свяжжск, на котором сохранились такие храмы, как старейшая деревянная Троицкая церковь (1551 г.), Сергиевская церковь, Успенский собор и т.д., а также древний город Булгар - место, священное как для жителей Татарстана, так и мусульман всего мира [19]. В Пермском крае туристов со всего мира все больше привлекает музей деревянного

зодчества «Хохловка», единственный в мире музей политехнических репрессий «Пермь-36» и целый ряд других культурно-исторических объектов.

Важным преимуществом успеха организации комфортного туристского обслуживания в рамках данного предложения является то, что перечисленные выше уникальные природные и культурно-исторические объекты находятся в пределах однодневной доступности, т.е. существует возможность их посещения в течение одного дня с возвращением на ночь на теплоход.

Отличительной особенностью обоих регионов является их многонациональность, многообразие религий, традиций, культур, и, при этом, их мирное сосуществование. Так, Республика Татарстан является центром татарского мира. На протяжении многих столетий столица республики город Казань остается одним из крупнейших центров мусульманской цивилизации. В республике проводится ежегодный Всемирный конгресс татар. Мечети Кул-Шариф, Марджани, Султановская, город Булгары являются объектами паломнического туризма мусульман. При этом в республике отмечается толерантное отношение к другим народам и религиям. Всего в Татарстане насчитывается более 300 мусульманских и православных памятников истории и культуры, которые охраняются и поддерживаются на равных.

С другой стороны татары составляют второй, по численности проживающих на территории Пермского края после русских, народ. В крае работает татарский народный театр, действует более 100 дошкольных и общеобразовательных учебных заведений на татарском языке, издаются газеты, выпускают теле- и радиопередачи на татарском языке. Таким образом, в Пермском крае сложились уникальные традиции мирного сосуществования двух великих культур, которые нужно использовать, в том числе, и для привлечения туристов не только из российских регионов, но и из-за рубежа. Также в Пермском крае высказываются предложения о необходимости активного продвижения и в России и за рубежом в качестве туристского мероприятия татарского праздника Сабантуй, иных национальных фестивалей, проведения различных событийных мероприятий. Все это может составить основу разработки новых интересных туристских маршрутов и предложений.

Согласно опросам населения, в мире и в России в последнее время все более популярными становятся экологический туризм, а также пешеходный, водный и велосипедный виды туризма. Рост популярности последних весьма быстрый, поскольку многие люди, особенно молодые, предпочитают пешеходный туризм в виду того, что он не требует больших финансовых затрат. Поэтому необходимо активно позиционировать данное направление, как современный, новый, полезный и развивающий вид туризма.

Многие жители Пермского края и туристы отмечают высокую привлекательность и необходимость развития в качестве объектов туризма такие места как Березовский район, Кишертский район, берега Чусовой, Обвы, Сылвы, Вишеры, Усолье и т.д. В этих местах следует создать туристические рекреационные центры, которые включают в себя следующие пожелания.

1. Близость к природе.
2. Наличие развитой туристской инфраструктуры, включая обустройство автомобильной стоянки и организацию регулярного автобусного сообщения для тех, кто не имеет собственного автомобиля.
3. Организация различных видов услуг и вариантов обслуживания, учитывая платежеспособность различных возрастных категорий. Организация проката оборудования (велосипедов, катамаранов, лодок, снастей для рыбалки, мангалов). Предоставление дополнительных услуг, связанных с улучшением здоровья, фигуры, самочувствия.
4. Возможность совмещения в одном месте несколько типов отдыха (водный, конный, лыжный, пешеход-

ный и прочее), а также семейного отдыха.

При этом для семейного отдыха необходимо предлагать услуги различных типов: для взрослых и подростков – рыбалку на реках Пермского края, SPA-салоны, активные и сложные виды отдыха, для детей – спортивные площадки с тренерами, развлекательные программы, мероприятия в рамках исторического, военно-патриотического, культурного, этического туризма, детская площадка с baby-sitter. Зимой эти виды отдыха могут быть дополнены катанием на лыжах (обычных и горных), ледяных горках, коньках и т.д.

Как показало исследованное, действительно успешное развитие туристского рынка в Пермском крае, помимо наличия привлекательных для посещения туристов объектов, предполагает учет особых требований, выдвигаемых различными социальными группами к содержанию и условиям организации поездок и пребывания туристов, а также создание материальной базы туристского сектора в виде хорошо функционирующей сети гостиничных услуг, отвечающей высоким стандартам мирового качества, быстрого, комфортного и безопасного транспортного обеспечения, широкого и разнообразного выбора услуг предприятий общественного питания, разнообразия сувенирной продукции, наличия зрелищных мероприятий и т.д. Это, в свою очередь, требует применения новых, инновационных подходов к организации и развитию комплекса видов туристского услуг.

Таким образом, в заключении следует сделать вывод, что, несмотря на устойчивые темпы роста туризма в мире, туристско-рекреационный потенциал России до сих пор оказался практически невосребованным.

Основной проблемой для ускоренного развития различных видов туризма в большинстве регионов России является слабое развитие или отсутствие качественной, надежной и безопасной туристской инфраструктуры, способной на высоком уровне обеспечить размещение, питание, транспортное обслуживание туристов [20]. Создание современной туристской инфраструктуры в регионах России позволит сделать туризм, в том числе въездной, одним из наиболее перспективных направлений социально-экономического развития.

Также по результатам исследования было выявлено, что у Пермского края существуют хорошие шансы для развития трех видов туризма – городского, делового и культурного. Всего же в Пермском крае можно выделить 9 направлений туризма, а общий туристский потенциал региона в настоящее время оценивается как высокий. И здесь, на наш взгляд, одним из возможных решений по развитию туризма в Пермском крае может стать объединение усилий нескольких регионов по продвижению отдельных видов туристских услуг. Например, речной туризм по реке Каме, которая является общей водной артерией для Республики Татарстан и Пермского края.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Choibamroong T. (2006). Knowledge of Tourists' Behavior: A Key Success Factor for Managers in Tourism Business. www.bu.ac.th/knowledgecenter/epaper/jan_june2006/Teardchai.pdf
2. Krippendorf, J. (1987). *Marketing et tourism*. Presses Universitaires de France, Paris.
3. Ispas, I., Saragea, R.A. (2011). Evaluating the image of tourism destinations. The case of the autonomous community of the Canary Islands, *Journal of Tourism - Studies and Research in Tourism*, 12, pp.5-12.
4. Wang, Y. (2008). Collaborative destination marketing: Understanding the dynamic process, *Journal of Travel Research*, 47, pp.151-166.
5. Blanca, G. (2004). *Marketing in turism rural*, Editura Irecson, Bucureti.
6. Choibamroong T. (2009). Roles of Local Government for Sustainable Tourism Development and Management under Sufficiency Economy Theory, *King Prajadhipok's*

Institute, Bangkok: Cabinet Publishing and Gazettes Office, First Edition.

7. Бунаков О.А. Анализ ситуации в сфере туризма в республике Татарстан // УЭКС. Электронный научный журнал. (26) 2/2011. <http://uecs.ru/uecs-26-262010/item/326-2011-03-25-11-34-56>

8. Ермакова, Ж.А., Полякова И.Л., Холодилина, Ю.Е. Региональные программы развития туризма: содержание, особенности, результаты // География туризма. 2010. Вып. 10. С. 104–111

9. Демченко С.Г., Кабиров И.С. Проблемы и перспективы развития регионального туризма в России. Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2011. 192 с.

10. Холодилина, Ю.Е. Ресурсный потенциал региона как основа развития научного туризма // Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 8. С. 169–173.

11. Богомазова И.В. Формирование и развитие сферы туризма в регионе в современных условиях: (на примере Белгородской области). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Рос. гос. ун-т туризма и сервиса. Москва: 2011. 26 с.

12. Mingaleva Z., Bunakov O. (2014.) Innovative ways of using the tourist potential as the basis of territories development. *Life Science Journal*, 11 (SPEC. ISSUE 6). Pp.315-317.

13. UNWTO World Tourism Barometer. 10 (November). 2013. Madrid: UNWTO. Available at www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm.

14. Федеральное агентство по туризму Министерства культуры Российской Федерации. www.russiatourism.ru

15. WTTC (World Travel & Tourism Council). 2012. TSA Research.

16. WTTC (World Travel & Tourism Council). 2013. Economic Impact Research. Available at <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research>

17. World Economic Forum. 2012. The Global Competitiveness Report 2012–2013: Assessing the Sustainable Competitiveness of Nations. Geneva. World Economic Forum. www.weforum.org/content/pages/sustainable-competitiveness.

18. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. URL: [www.weforum.org /issues/travel-and-tourism-competitiveness](http://www.weforum.org/issues/travel-and-tourism-competitiveness)

19. Mingaleva Z., Bunakov O. (2014). Competitiveness assessment of Russian territories in terms of inbound tourism. *Life Science Journal*, 11 (SPEC ISSUE 6). Pp.318-321.

20. Быркова Е. Рынок международного туризма: основные тенденции 2013 года. Информационно-аналитическое сетевое издание ПРОВЭД. 30.09.2013. URL: xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/7035-turizm.html

Статья публикуется в соответствии с заданием № 2014/152 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки России ПНИПУ (тема № 1487 «Инновационное развитие территории и решение ключевых проблем урбанистики»)

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TERRITORIES THROUGH THE USE OF TOURISM POTENTIAL

© 2014

Zh.A. Mingaleva, doctor of economics sciences, professor of economy and business operation department
Perm National Research Polytechnic University, Perm (Russia)

Annotation: The paper investigated the current state of the tourist potential of the Perm edge in terms of opportunities for promoting inbound tourism. The level of development of tourist potential and opportunities for development of tourism in the region evaluated.

Keywords: tourist and recreational potential, tourism industry development factors, socio-economic development of the territories.

УДК 658:338.1

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ КОНТРАКТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ИХ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

© 2014

А. В. Охотников, аспирант

Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев (Украина)

Аннотация: Исследованы теоретические проблемы эффективности управления коммерческими контрактами предприятий горно-металлургической отрасли в обеспечении развития их деловой активности. Исследованы тенденции, характеризующие ключевые параметры деловой активности горно-обогатительных, металлургических и коксохимических предприятий на современном этапе развития горно-металлургической отрасли Украины.

Ключевые слова: управление коммерческими контрактами; деловая активность; финансовый цикл; горно-обогатительные комбинаты; металлургические комбинаты; коксохимические предприятия; вертикальная интеграция; период оборота запасов; период оборота дебиторской задолженности; период оборота кредиторской задолженности.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономических отношений контрактного взаимодействия между субъектами финансово-хозяйственной деятельности актуализируются проблемы обеспечения высокого уровня их деловой активности. Это требует оптимизации бизнес-процессов управления запасами предприятия, его дебиторской и кредиторской задолженностью, что зависит от условий коммерческих контрактов. Таким образом, возникает необходимость в эффективном управлении коммерческими контрактами предприятия в обеспечении развития его деловой активности. Внимания заслуживают исследования управления коммерческими контрактами на предприятиях, отношения контрактного взаимодействия на которых характе-

ризуются вертикальной интеграцией, что объясняется взаимозависимостью параметров деловой активности предприятий – субъектов вертикально-интегрированной промышленной структуры.

Анализ последних научных исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Проблемам управления оборотными активами предприятия посвящали свои исследования такие ученые, как Л. Бернштейн, В. Бондарив, И. Бланк, Ю. Бригхем, Т. Геворняк, М. Каркушенко, А. Кинг, Л. Павлова, Б. Юровский, Д. Финнерти и др.

Изучению основных особенностей организационно-

экономического характера управления коммерческими контрактами предприятия посвятили свои работы: О. Бегларашвили, М. Брегеда, Т. Пушкар, В. Федорова, Ю. Попова, В. Черепов, Г. Макухин, Ю. Редько, А. Ковалев, Г. Тельнова, Ю. Амерханова, В. Катков, Г. Строкович, А. Король, Н. Шишкова.

Проблемы оценки отдельных параметров эффективности управления коммерческими контрактами предприятия исследовали: М. Браун, Р. Каплан, П. Нивен, М. Мейер, Д. Нортон, Н.-Г. Ольве - внимание ученых концентрируется на аспектах стратегического управления и обеспечении конкурентоспособности предприятия. В то же время нерешенными остаются проблемы обеспечения деловой активности субъекта финансово-хозяйственной деятельности.

Особенности организации финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях горно-металлургической отрасли Украины исследованы в работах: Е. Афанасьева, О. Рябина, В. Мазура, М. Тимошенко, М. Ищенко, А. Пискуна и др.

В науке в данный момент неразрешенной остается проблема оценки эффективности управления коммерческими контрактами предприятия в обеспечении развития его деловой активности. Данная проблема актуализируется для предприятий горно-металлургической отрасли, которая характеризуется вертикальной интеграцией между горно-обогатительными, металлургическими и коксохимическими предприятиями.

Формирование целей статьи. Цель статьи состоит в исследовании эффективности управления коммерческими контрактами предприятий горно-металлургической отрасли в обеспечении развития их деловой активности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Горно-металлургическая отрасль является одной с определяющих отраслей специализации Украины в современном международном разделении труда. По данным Международной ассоциации производителей стали, несмотря на негативные последствия финансово-экономического кризиса, Украина за период с 2008 по 2011 год занимала 8-е место, а в 2012 году – 10-е место в мире по объемам производства стали [1].

На современном этапе развития возможности по производству стали в мире существенно выше спроса на рынке и отмечается тенденция к увеличению данного разрыва. Это объясняется снижением темпов роста китайской экономики и уменьшением потребностей в стали в ряде других отраслей промышленности [1]. В таких условиях конкуренция между производителями будет обостряться, и основными конкурентными преимуществами в борьбе за рынок сбыта могут стать уровень оптимизации расходов на себестоимость продукции, качество продукции, уровень оптимизации условий коммерческих контрактов на поставку сырья и сбыт продукции, а также развитие коммерческих связей предприятия с контрагентами в целом [2]. Снижение себестоимости и достижение оптимальных условий поставок сырья для производства являются ключевыми задачами для предприятий металлургической отрасли. С целью минимизации рисков зависимости от поставщиков сырья, большие металлургические компании создают замкнутый цикл производства, при котором организационно-экономическое взаимодействие предприятий предусматривает создание вертикально-интегрированных компаний и формирование иерархических систем управления ними. Их целью является достижение эффективного взаимодействия группы промышленных предприятий горно-металлургической отрасли, достижение синергетического эффекта от реализации согласованной политики в сфере контрактных отношений и оперативного использования их ресурсов. Замкнутый цикл производства в вертикально-интегрированной производственной системе предусматривает добычу и обогащение железорудного сырья, производство коксующихся углей и производство сталь-

ного проката.

Крупными вертикально-интегрированными компаниями, формирующими львиную долю производства горно-металлургической отрасли Украины, являются: «METINVEST», «ISD», «ArcelorMittal», «EVRAZ», «DONETSKSTEEL», «FERREXPO», «VS Energy» и «Mechel».

По данным отраслевой ассоциации - объединения «МЕТАЛЛУРГПРОМ» - предприятия данных вертикально-интегрированных компаний обеспечивают производство около 98% стали, 99% кокса и 98% железорудного сырья в Украине [3]. В состав этих компаний входит 24 предприятия горно-металлургической отрасли, из них 5 горно-обогатительных комбинатов, 11 металлургических комбинатов и 8 коксохимических предприятий.

Горно-обогатительные предприятия обеспечивают железорудным сырьем отечественные металлургические предприятия, также экспортируют существенные объемы товарной железной руды. В своих исследованиях Е. Афанасьев акцентирует внимание на определяющей роли факторов взаимодействия горно-обогатительных предприятий с контрагентами в рамках вертикальной интеграции. В первую очередь, интеграция обусловлена зависимостью предприятий металлургического сектора от сырья, которое добывается и поставляется горно-обогатительными комбинатами [4]. Железорудный концентрат является основным сырьем для производства продукции металлургических предприятий, и его производство в значительной мере ориентируется на потребности металлургических комбинатов. В свою очередь, коксующийся уголь – продукция, которая реализуется коксохимическими предприятиями, является топливом в технологических процессах на металлургических комбинатах и также формирует их сырьевую базу [5]. Таким образом, возникает объективная необходимость экономической интеграции. В первую очередь, интеграционные процессы на предприятиях рассматриваются исходя из производственных и технологических условий их хозяйственной деятельности. В то же время неоднозначность подходов к выбору одного из альтернативных вариантов диверсификации источников поставок сырья объясняется зависимостью от многих переменных факторов институциональной среды и поведения контрагентов, которое во многих случаях характеризуется элементами оппортунизма и в существенной мере является непредсказуемым [4]. В таких условиях повышается уровень коммерческих рисков, что ведет к отсутствию четко определенных целей коммерческого взаимодействия предприятия с контрагентами и критериев его эффективности.

Эффективное управления коммерческими контрактами предприятия должно обеспечивать эффективное использование оборотных активов и достижение целевых показателей деловой активности предприятия. Для характеристики эффективности управления коммерческими контрактами в обеспечении деловой активности исследованных групп предприятий произведена комплексная оценка деловой активности предприятий горно-металлургической отрасли на основе расчета финансового цикла и декомпозиции данного параметра на составляющие показатели: период оборота запасов, период оборота дебиторской задолженности, период оборота кредиторской задолженности. Для оценки динамических характеристик эффективности управления оборотными активами исследованы коэффициенты оборотности запасов, дебиторской и кредиторской задолженности и оборотных активов в целом (табл. 1).

Самой низкой динамикой оборотности оборотных активов характеризуется группа горно-обогатительных предприятий. В 2012 году использование оборотных активов исследованными предприятиями данной группы в своей финансово-хозяйственной деятельности обеспечило доход от реализации продукции, что всего на 3%

больше чем совокупный объем активов.

Таблица 1 - Динамика показателей деловой активности предприятий горно-металлургической отрасли Украины за 2008-2012 гг.

| Показатель | Год | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Горно-обогатительные комбинаты | | | | | |
| Коэффициент оборотности оборотных активов | 1,35 | 0,79 | 1,10 | 1,30 | 1,03 |
| Коэффициент оборотности запасов | 11,85 | 9,45 | 11,13 | 12,50 | 12,78 |
| Коэффициент оборотности дебиторской задолженности | 2,24 | 1,37 | 1,80 | 2,21 | 1,89 |
| Коэффициент оборотности кредиторской задолженности | 3,47 | 2,42 | 1,88 | 2,05 | 3,04 |
| Период оборота запасов, дней | 30,8 | 38,6 | 32,8 | 29,2 | 28,6 |
| Период оборота дебиторской задолженности, дней | 163,3 | 267,3 | 202,7 | 164,9 | 193,3 |
| Период оборота кредиторской задолженности, дней | 105,2 | 151,0 | 194,6 | 177,7 | 119,9 |
| Финансовый цикл, дней | 88,9 | 154,9 | 40,9 | 16,3 | 101,9 |
| Металлургические комбинаты | | | | | |
| Коэффициент оборотности оборотных активов | 2,44 | 1,60 | 1,85 | 1,89 | 2,03 |
| Коэффициент оборотности запасов | 16,40 | 13,46 | 16,10 | 17,12 | 17,59 |
| Коэффициент оборотности дебиторской задолженности | 6,25 | 3,45 | 3,32 | 2,92 | 3,23 |
| Коэффициент оборотности кредиторской задолженности | 7,63 | 4,38 | 3,54 | 3,72 | 3,59 |
| Период оборота запасов, дней | 22,3 | 27,1 | 22,7 | 21,3 | 20,7 |
| Период оборота дебиторской задолженности, дней | 58,4 | 105,9 | 110,0 | 124,9 | 112,9 |
| Период оборота кредиторской задолженности, дней | 47,8 | 83,3 | 103,2 | 98,2 | 101,6 |
| Финансовый цикл, дней | 32,8 | 49,7 | 29,4 | 48,1 | 32,1 |
| Коксохимические предприятия | | | | | |
| Коэффициент оборотности оборотных активов | 2,02 | 1,32 | 1,70 | 2,20 | 2,02 |
| Коэффициент оборотности запасов | 30,34 | 20,75 | 16,50 | 16,76 | 22,56 |
| Коэффициент оборотности дебиторской задолженности | 3,11 | 2,16 | 2,83 | 3,80 | 2,99 |
| Коэффициент оборотности кредиторской задолженности | 2,45 | 1,91 | 2,42 | 3,29 | 3,77 |
| Период оборота запасов, дней | 12,0 | 17,6 | 22,1 | 21,8 | 16,2 |
| Период оборота дебиторской задолженности, дней | 117,3 | 168,7 | 129,1 | 95,9 | 122,0 |
| Период оборота кредиторской задолженности, дней | 149,0 | 191,5 | 151,0 | 111,0 | 96,9 |
| Финансовый цикл, дней | -19,7 | -5,3 | 0,2 | 6,7 | 41,3 |

По мнению И. Ищенко при исследовании деловой активности горно-обогатительных предприятий особое внимание следует уделять эффективности управления кредиторской задолженностью. Это связано со значительными объемами формирования данной статьи баланса и особенностями организационно-экономического механизма поставок сырья и других товарно-материальных ценностей на предприятия данной группы – организация поставок на основе проведения коммерческих тендеров [6]. На протяжении периода исследования наблюдается снижение коэффициента оборотности кредиторской задолженности с 3,47 в 2008 году до 3,04 в 2012, что является одним из факторов снижения интенсивности деловой активности горно-обогатительных комбинатов.

Коэффициент оборотности оборотных активов металлургических предприятий на протяжении периода исследования снизился с 2,44 в 2008 году до 2,03 в 2012 году, а по группе коксохимических предприятий остался на уровне 2008 года и составил 2,02, в то же время, в 2009 и 2010 годах отмечается довольно значительное снижение динамики данного показателя до уровня 1,32 и 1,7 соответственно. Эффективность использования оборотных активов и кредиторской задолженности по коммерческим контрактам горно-обогатительных предприятий на протяжении исследованного периода с 2008 по 2012 год характеризуется ростом значения коэффициента оборотности запасов с 11,85 до 12,78 и снижением коэффициента оборотности дебиторской задолженности с 2,24 до 1,89, и кредиторской задолженности с 3,47 до 3,04. Снижение динамики оборотности дебиторской задолженности свидетельствует о снижении эффективности использования ресурсов предприятия и является негативным фактором влияния на длину финансового цикла предприятий исследованной группы. Рост коэффициента оборотности запасов и снижение оборотности кредиторской задолженности являются факторами уменьшения длины финансового цикла исследованных предприятий. По группе коксохимических предприятий коэффициент оборотности запасов снизился с 30,34 в 2009 году до 22,56 в 2012 году, но его значение значительно выше сравнительно с горно-обогатительными комбинатами. Коэффициент оборотности дебиторской задолженности КХП снизился с 3,11 в 2008 году до 2,99 в 2012 году,

что свидетельствует о снижении эффективности управления коммерческими контрактами, обслуживающими сбыт продукции, а также о предоставлении больших по строкам товарных кредитов металлургическим комбинатам. В то же время растет коэффициент оборотности кредиторской задолженности с 2,45 в 2008 году до 3,77 в 2012 году, что свидетельствует о снижении эффективности управления коммерческими контрактами, обслуживающими закупочную деятельность (см. табл. 1). На протяжении исследованного периода отмечается снижение эффективности управления коммерческими контрактами на коксохимических предприятиях, что вызвано изменениями условий заключения коммерческих контрактов, а именно: уменьшение сроков предоставления товарных кредитов контрагентами-поставщиками и увеличение сроков товарного кредитования металлургических предприятий. Одновременное влияние данных факторов в значительно большей мере отрицательно повлияло на параметры деловой активности исследованной группы коксохимических предприятий. Нужно отметить, что металлургические предприятия, в условиях снижения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на протяжении исследованного периода с 6,25 в 2008 году до 3,23 в 2012 году, смогли обеспечить снижение коэффициента оборотности кредиторской задолженности с 7,63 в 2008 году до 3,59 в 2012 году. Это выступило сдерживающим фактором роста длины финансового цикла. Несколько усложнились бизнес-процессы по расчетам с дебиторами, коэффициент оборачиваемости задолженности которых снизился, и произошло замораживание оборотных средств в дебиторскую задолженность. Эффективное управление коммерческими контрактами на закупку сырья, в особенности коксующихся углей, дало возможность компенсировать негативное влияние на эффективность управления оборотными активами предприятий исследованной группы от снижения эффективности управления коммерческими контрактами, обслуживающими сбыт металлургической продукции. За счет эффективной организации работы системы управления коммерческими контрактами на металлургических предприятиях фактически произошел переход рисков снижения ликвидности и платежеспособности от них к коксохимическим предприятиям. Кроме того, МК увеличили коэффициент оборачиваемости запасов с 16,4 в 2008 году до 17,59 в 2012 году, что также является фактором положительного влияния на деловую активность предприятий группы и уменьшения длины финансового цикла.

На рис. 1 представлена динамика изменений длины финансового цикла горно-обогатительных, металлургических и коксохимических предприятий.

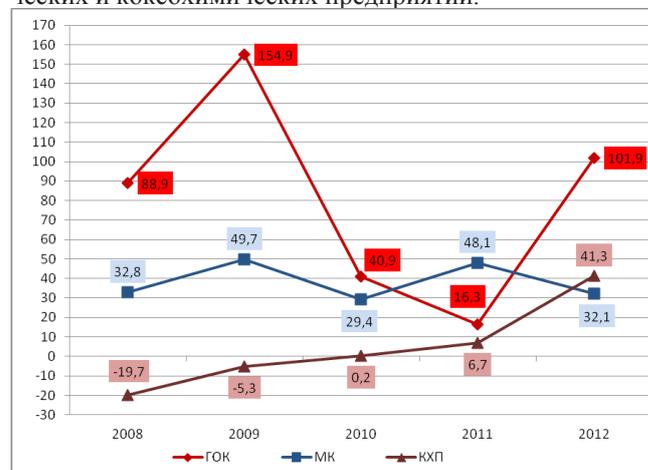


Рисунок 1 - Динамика финансового цикла предприятий горно-металлургической отрасли за 2008-2012 гг.

Относительной стабильностью значений финансового цикла характеризуется группа металлургических

предприятий, наблюдаются колебания показателя на протяжении 2009-2011 годов, в 2012 году значение составило 32,1 дня, при 32,8 дня в 2008 году. Необходимо отметить высокую эффективность управления коммерческими контрактами на металлургических предприятиях, что обеспечило стабильное использование оборотных активов и кредиторской задолженности в условиях значительных колебаний коэффициентов их оборачиваемости (см. табл. 1). Стабильную динамику увеличения длины финансового цикла продемонстрировали коксохимические предприятия, значение показателя выросло с -19,7 дня в 2008 году до 41,3 дня в 2012 году (см. рис. 1). Данная тенденция свидетельствует о снижении зависимости предприятий данной группы от условий коммерческих контрактов с поставщиками сырья, но в тоже время произошло значительное снижение показателей деловой активности коксохимических предприятий. Декомпозиция показателя финансового цикла по алгоритмической схеме его расчета дает возможность проанализировать изменения длины финансового цикла по исследованным группам предприятий в зависимости от изменений периода оборота запасов, кредиторской и дебиторской задолженностей. Группа коксохимических предприятий характеризуется снижением эффективности управления коммерческими контрактами в обеспечении их деловой активности по всем составляющим финансового цикла: период оборота запасов увеличился с 12 дней в 2008 году до 16,2 дня в 2012 году, период оборота дебиторской задолженности увеличился со 117,3 дня в 2008 году до 122 дней в 2012 году, период оборота кредиторской задолженности уменьшился со 149 дней в 2008 году до 96,9 дня в 2012 году.

Наиболее существенные изменения значения длины финансового цикла на протяжении исследованного периода отмечаются по группе горно-обогатительных комбинатов. На протяжении 2009-2011 гг. значение показателя уменьшилось со 154,9 дня до 16,3 дня, что было вызвано значительным уменьшением периода оборота дебиторской задолженности с 267,3 дня в 2009 году до 164,9 дня в 2011 году, увеличение периода оборота кредиторской задолженности со 151,1 дня в 2009 году до 28,6 дня в 2011 году. Финансовый цикл горно-обогатительных предприятий в 2012 году составил 101,9 дня, данный показатель значительно выше по сравнению с другими группами предприятий: по МК – 32,1 дня, по КХП – 41,3 дня (см. рис. 1). Данное соотношение указывает на большую интенсивность реализации трансакций между металлургическими предприятиями и их контрагентами.

Можно констатировать, что реализация коммерческих контрактов определяет структуру оборотных активов, которая влияет на объемы дебиторской задолженности и запасов, периоды оборота которых являются структурными элементами финансового цикла предприятия [7]. Параметры деловой активности предприятия в наибольшей мере характеризуют период оборота запасов, дебиторской и кредиторской задолженности [8]. Поэтому анализ данных параметров является необходимым для оценки эффективности управления коммерческими контрактами.

Развитие горно-металлургической отрасли на протяжении исследованного периода в значительной мере зависело от негативных факторов финансово-экономического кризиса. Украинские металлургические предприятия значительно сократили объемы производства стали, также сократился объем промежуточного потребления стали другими отраслями экономики страны, что отрицательно влияло на объемы реализации продукции металлургических предприятий. Кроме того, В. Мазур и М. Тимошенко характеризуют государственную политику и мероприятия поддержки отрасли как низкоэффективные [9]. Государственное регулирование не обеспечило высокой результативности преодоления негативных тенденций в отрасли и негативных последствий

в финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В значительной мере на условия контрактного взаимодействия и параметры деловой активности предприятий горно-металлургической отрасли влияют: изменения в потребительском спросе на продукцию; высокая непредсказуемость действий конкурентов и уровня согласованности таких действий, возможное появление новых технологий и техники; изменения конъюнктуры сырьевого рынка; изменения траектории вектора экономической ориентации государства; непредсказуемость природных и социально-экономических явлений. Учитывая, что основными поставщиками сырья для металлургических предприятий являются горно-обогатительные и коксохимические предприятия соответственно существует объективная экономическая целесообразность интеграции бизнес-процессов управления коммерческими контрактами, которые заключаются между ними, с целью оптимизации структуры финансовых циклов группы предприятий, а также интенсификации их деловой активности.

Процесс управления коммерческими контрактами является перманентным. Центры управления взаимодействуют и утверждают объемы и условия поставок продукции. Динамика деловой активности предприятия обеспечивает интенсивность его взаимодействия с контрагентами. Исследования эффективности управления коммерческими контрактами предприятий горно-металлургической отрасли в обеспечении их деловой активности выявили, что наибольшая динамика в управлении запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью наблюдается на металлургических и коксохимических предприятиях, что соответствует их взаимозависимости от условий заключения и реализации коммерческих контрактов, а также доказывает целесообразность вертикальной интеграции исследованных предприятий.

Основными компонентами сырья, закупочная стоимость которых прямо влияет на цену стали, являются железная руда и кокс. Рынку стали присуща высокая динамика изменения цен. Металлургические предприятия могут быть вынуждены заключать коммерческие контракты на реализацию своей продукции в условиях, когда рыночные цены на сталь снижаются по причине снижения спроса, а цены на сырье для производства стали растут [10]. В таких условиях эффективность реализации коммерческих контрактов значительно снижается. Кроме того, необходимо отметить, что украинские предприятия реализовывают сталь, наибольший удельный вес которой составляют полуфабрикаты, которые являются продукцией низших уровней производственного процесса, в результате чего теряется значительная часть добавочной стоимости, что может быть основой для формирования маржинального дохода при реализации коммерческих контрактов по сбыту более высокотехнологичной продукции.

В тоже время, эффективность управления коммерческими контрактами на металлургических предприятиях обеспечила наиболее стабильный и оптимальный уровень деловой активности по сравнению с горно-обогатительными и коксохимическими предприятиями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. WorldSteel Association [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worldsteel.org>
2. Якубовський М.М. Структурний вектор активізації промислового розвитку / Якубовський М. М. // *Економіка України* – 2013 г., - №12 – с. 2-39.
3. Об'єднання підприємств «МЕТАЛЛУРГПРОМ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.metallurgprom.org>
4. Афанасьев Є.В. Моделювання стратегії розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику: дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.11 / Афанасьев Євген Вікторович. – К., 2008. – 422 с.

5. Пікус А.Ю. Металургійна галузь України: тенденції і перспективи – економіка та управління національним господарством / А.Ю. Пікус // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №4 (118). – с. 92-102.

6. Іщенко М. І. Коригування показників зобов'язань гірничо-збагачувальних комбінатів/ Іщенко М. І.// Економічний часопис – XXI №11-12(1), 2013 р., с. 58-61.

7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

8. Гуляева Н. М., Камінський С. І. Управління фінансовим циклом підприємства торгівлі : методич-

ний аспект/ Н.М. Гуляева., С.І.Камінський// Економіка. Фінанси. Право : Інформаційно-аналітичний журнал. - 2012. - N11. - С. 27-30.

9. Мазур В. Л., Тимошенко М. В. Аналіз урядових програм підтримки металургії України/ Мазур В. Л., Тимошенко М. В.// Економіка України – 2013 р. - №8 – с. 22-32.

10. Рябчин О. Аналіз та перспективи розвитку ринку металопродукції в Україні / О. Рябчин, Д. Петрова, І. Шпак// Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2010. – №4. – С. 125-129.

THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF MINING AND METALLURGICAL INDUSTRY ENTERPRISES COMMERCIAL CONTRACTS IN THE DEVELOPMENT ENSURING OF THEIR BUSINESS ACTIVITIES

© 2014

A. V. Okhotnikov, post-graduate student

Kiev National University of trade and economics, Kiev (Ukraine)

Annotation: The theoretical problems of the management efficiency of mining and metallurgical industry enterprises commercial contracts in the development ensuring of their business activities were researched. The tendencies that characterize the key parameters of mining-processing, metallurgical and coke enterprises' business activities at the present stage of mining and metallurgical industry development in Ukraine where analyzed.

Keywords: management of commercial contracts; business activities; financial cycle; mining-processing plants; metallurgical plants; coke enterprises; vertical integration; turnover period of stocks; turnover period of receivables; turnover period of payables.

УДК 336.76

РОЛЬ ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

© 2014

Т.В. Полтева, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье представлена сравнительная характеристика использования в целях длинного и короткого хеджирования срочных контрактов: фьючерсов, форвардов, опционов, свопов. Выявлены перспективы развития рынка производных ценных бумаг в системе управления рисками.

Ключевые слова: риск; страхование; хеджирование; производная ценная бумага; дериватив; фьючерс; форвард; опцион; своп; депозитарная расписка; финансовый инжиниринг; секьюритизация.

Риск является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия, функционирующего в современных рыночных условиях. И в ряду важнейших задач, выдвинутых российской экономикой, ключевое место принадлежит разработке комплекса мер, направленных на совершенствование методов управления рисками предприятий.

Цель исследования заключается в выявлении роли производных ценных бумаг и финансовых инструментов в системе управления рисками.

Деятельность предприятий связана с такими рисками, как операционный риск (бизнес-риск, эксплуатационный риск, кредитный риск, риск опасности, риск потери репутации и пр.) и финансовый, или рыночный, риск. Финансовый (рыночный) риск – это риск получения убытков, связанных с изменением цен на товары и финансовые активы, в том числе процентные ставки, валютный курс, ценные бумаги и пр. То есть любая компания в процессе своей деятельности сталкивается с вероятностью того, что она может получить убыток, либо прибыль не совпадёт с той, на которую она рассчитывает, из-за непредвиденного изменения цен на актив, с которым компания совершает операцию в ходе своей деятельности [1].

Организации используют два основных метода финансирования риска, чтобы покрыть свои потери, — удержание и передача.

Удержание риска означает, что организация использует собственные ресурсы, чтобы покрыть свои убытки. Эти убытки могут существенно снизить чистую прибыль компании. Следует отметить, что большая часть финансовых рисков компании имеет спекулятивный характер, так как их результатом может быть как несение убытков, так и получение прибыли. Однако предприятия в большинстве случаев не склонны к риску, и

поэтому они согласны отказаться от большей прибыли ради уменьшения риска потерь.

Так, к примеру, в годовом отчете компании Crown Cork & Seal (крупнейшем производителе упаковки для потребительских товаров) содержится такое утверждение: «При нормальном функционировании бизнеса все операции компании подвержены рискам, связанным с колебаниями валютных курсов, процентных ставок, цен на товары и другими рыночными изменениями. Компания борется с этими рисками посредством программ, которые включают использование финансовых инструментов» [2].

Передача риска означает, что передающая организация использует ресурсы принимающей организации для оплаты или зачета ее убытков. Основными планами передачи рисков является страхование, деривативы и страхование, связанное со страховыми ценными бумагами.

Изучим более подробно способ передачи риска, основанный на использовании производных финансовых инструментов, или деривативов. Цена дериватива формируется на основе цены базового актива. Чтобы передать свой риск, предприятию следует открыть позицию на рынке деривативов, которая будет обратно коррелировать с позицией на наличном рынке. Таким образом предприятие может использовать положительное изменение цены производного финансового инструмента для покрытия своих убытков. Данный процесс называется хеджированием. То есть хеджирование – это страхование, снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для продавцов или покупателей изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора [3, с. 320].

Рассмотрим механизм передачи рыночных рисков на примере длинного хеджа с использованием различных инструментов срочного рынка.

Предположим, предприятие через полгода планирует приобрести крупную партию металла, однако опасается роста цены на сырьё. При этом предприятие может выбрать один из инструментов хеджирования.

Первым инструментом являются фьючерсные контракты. Фьючерсный контракт - это право и обязательство купить или продать актив в установленный срок в будущем на условиях, согласованных в настоящее время и по цене, определенной сторонами при совершении сделки [4, с.21]. Так, в рассматриваемом примере предприятие может приобрести на бирже фьючерсные контракты на данный металл с поставкой через шесть месяцев. Так как фьючерсные контракты имеют стандартизированный характер, то необходимо подобрать такое число контрактов, чтобы оно соответствовало количеству металла, которое предприятие планирует приобрести в будущем, используя определённый коэффициент хеджирования. Если на бирже отсутствует данный вид металла, то предприятие может применить перекрёстное хеджирование и использовать фьючерсный контракт на актив, который тесно коррелирует с базовым активом – искомым металлом. При покупке фьючерсного контракта достаточно внести лишь начальную маржу (обычно до 10% от суммы контракта). Также следует учитывать комиссионные расходы.

Как известно, различают фьючерсы как расчётные, так и поставочные. Большинство фьючерсных контрактов являются именно расчётными, то есть не предусматривают поставку базового актива как такового, а доход формируется как разница между ценой продажи фьючерсного контракта и ценой покупки. В большинстве случаев поставка базового актива не предусмотрена даже тогда, когда этим активом является сам товар, цену которого необходимо захеджировать.

Механизм хеджирования фьючерсными контрактами заключается в следующем. Если цена на базовый актив вырастет, предприятию на спотовом рынке придётся заплатить сумму, на которую оно не рассчитывало, однако данные расходы будут компенсированы прибылью на фьючерсном рынке, так как цена купленного фьючерсного контракта также вырастет и будет соответствовать на момент истечения контракта цене базового актива.

Причём финансовый результат будет одинаковый в случае движения рынка базового актива в любом направлении: хеджирование фьючерсными контрактами не позволяет получить случайную прибыль в случае движения рынка в сторону хеджера (в нашем случае в случае падения цены металла), так как сэкономленные средства при покупке металла будут компенсированы убытком на фьючерсном рынке.

Если говорить о поставочном фьючерсе, то механизм хеджирования тот же, что и у расчётного фьючерса: риск нивелируется посредством компенсации убытков на наличном рынке прибылью на рынке фьючерсов, так как на счете хеджера так же формируется доход или убыток в виде разницы между текущей ценой контракта и ценой его покупки. Единственным отличием является то, что сам базовый актив поставляется посредством биржевого механизма, причём не по цене покупки фьючерсного контракта, а по текущей цене базового актива на спотовом рынке.

В случае хеджирования фьючерсными контрактами важно обратить внимание на базис.

Если на рынке ситуация контанго (фьючерсная цена выше цены на рынке базового актива), то итоговая цена покупки металла будет соответствовать цене покупки фьючерсного контракта, то есть базис придётся переплатить, так как доход, полученный на фьючерсном рынке, перекроет переплаченную сумму на наличном рынке не в полном объёме.

В случае ситуации бэквордейшн (цена на спотовом рынке превышает фьючерсную цену) длинное хеджирование позволит сэкономить сумму, равную сложившемуся на рынке базису в момент покупки контракта, так

как доход по сделке на фьючерсном рынке превысит потери на наличном рынке.

Вторым инструментом хеджирования является форвардный контракт. Форвардный контракт - это срочный, соответствующий потребностям контрагентов, индивидуальный контракт, который заключается, как правило, вне биржи для осуществления реальной продажи или покупки базисного актива и страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены [5, с.152]. В нашем примере компании необходимо заключить форвардный контракт на покупку металла на заранее оговоренных условиях. Здесь механизм хеджирования иной. Так как форвардный контракт не имеет стандартизированный характер и является инструментом внебиржевого рынка, предприятию в данном случае следует заключить контракт с определённым лицом, который, в свою очередь, опасается падения цены на металл и желает зафиксировать цену продажи в будущем. В договоре можно прописать все необходимые условия. Однако если при заключении фьючерсного контракта биржа выступает гарантом в исполнении обязательств, то при заключении форвардного контракта возникают дополнительные риски, связанные с платёжеспособностью контрагента по сделке.

Третий инструмент хеджирования – это опционные контракты. Применение опционов как инструмента хеджирования позволяет генерировать денежные потоки разной направленности [6, с.76]. В нашем примере для страхования риска роста цены металла предприятие может приобрести опцион колл – право покупки базового актива в будущем по заранее оговорённой цене-страйк с уплатой за это право определённого вознаграждения – премии. Механизм хеджирования в данном случае схож с фьючерсным рынком, то есть прибыль на опционном рынке компенсирует убытки на спотовом рынке, и наоборот. Сумма, которую необходимо будет временно затратить на хеджирование, будет определяться премией по выбранной цене-страйк, плюс комиссия.

При этом полностью захеджировать риск изменения цены базового актива будет практически невозможно ввиду действия временной стоимости. Так, в случае роста цены металла хеджирование позволит зафиксировать цену покупки металла, увеличенную на размер временной стоимости, действовавшей на момент открытия позиции по опционному контракту на покупку.

Однако хеджирование опционными контрактами позволит получить случайную прибыль в случае падения цены на металл, так как на рынке опционов предприятие максимум потеряет лишь сумму, равную размеру уплаченной премии.

Важно также обратить внимание на выбранную цену-страйк. Финансовый результат по сделке во многом зависит и от того, был ли опцион в деньгах (и насколько), около денег либо вне денег. От этого зависит внутренняя и временная стоимость на момент открытия позиции, а следовательно, и величина премии, то есть той суммы, которую хеджер может потерять.

Также в целях хеджирования целесообразно использовать опционные стратегии, которые включают в себя комбинацию различных видов опционов, позволяющих более точно подстроиться под ту или иную ситуацию.

Четвёртым инструментом хеджирования выступает своп-контракт – внебиржевой инструмент срочного рынка, который можно представить как серию форвардных сделок. В нашем примере применять данный инструмент нецелесообразно, так как речь идёт об однократной покупке металла.

Рассмотренные выше финансовые инструменты можно предложить не только в целях хеджирования риска увеличения цены базового актива, но и в целях страхования от падения цены, здесь речь идёт о коротком хеджировании – хедже продавца.

Предположим, фермер через полгода планирует реализовать крупную партию зерна, однако опасается роста

конкуренции, а следовательно, и уменьшения рыночной стоимости зерна.

По аналогии с первым примером фермер может хеджировать риск посредством открытия определённых позиций на срочном рынке.

Так, фермер может открыть короткую позицию по фьючерсам на зерно в определённом объёме. При этом в случае, если цена на зерно упадёт, недостающий доход фермер получит за счёт прибыли на фьючерсном рынке, так как фермер закроет контракт покупкой по более низкой цене. Что касается базиса, то в случае короткого хеджирования финансовый результат будет противоположным по сравнению с длинным хеджем: в ситуации контанго возможно получение дополнительной прибыли, в ситуации бэквордейшн – убытка.

Также фермер может заключить форвардный контракт, предположим, с мукомольной фабрикой, которая, в свою очередь, опасается роста цены на зерно и желает зафиксировать цену покупки в будущем.

Если в качестве инструмента хеджирования рассматривать опционные контракты, то здесь необходимо приобрести опцион пут – право продажи базового актива в будущем по заранее оговорённой цене-страйк с уплатой за это право премии. В случае падения цены зерна хеджирование позволит фермеру зафиксировать цену, уменьшенную на размер временной стоимости, действовавшей на момент открытия позиции по опционному контракту на продажу. В случае значительного роста цены зерна фермер сможет воспользоваться благоприятным движением рынка, максимум потеряв лишь сумму, равную уплаченной премии по опциону.

Относительно своп-контракта следует отметить, что данный финансовый инструмент подойдёт в том случае, если фермер желает зафиксировать цену продажи зерна на определённый срок. Тогда заключение товарного свопа позволит обеспечить такой обмен денежными потоками с контрагентом по сделке, который будет удерживать цену на определённом уровне в течение определённого периода времени.

Примеров использования хеджирования в деятельности организаций можно приводить много, ведь использование инструментов срочного рынка позволяет страховать не только ценовые, но и валютные, кредитные и иные риски.

Однако финансовый рынок не ограничивается лишь инструментами срочного рынка. Как инструмент хеджирования можно использовать и депозитарные расписки, так как они так же несут производный характер по отношению к базовому активу.

Для инвестора на рынке обращения депозитарных расписок – это хеджирование валютного риска. Инвестор локального рынка может применить депозитарные расписки с целью хеджирования портфельного риска. Так как в качестве базового актива депозитарных расписок выступают акции и облигации, то, следовательно, депозитарные расписки могут позволить застраховать риск изменения рыночной стоимости акций и облигаций.

Так, инвестор, владеющий крупным пакетом акций, участвующий в управлении компанией и получающий дивиденды, может застраховать риск падения рыночной цены акций открытием короткой позиции по депозитарным распискам на акции этой компании. Убыток на локальном рынке ценных бумаг будет компенсирован прибылью на рынке депозитарных расписок. При этом, как и в ситуации с фьючерсами, хеджируя портфельный риск депозитарными расписками, инвестор отказывается от потенциальной прибыли в случае роста курсовой стоимости ценных бумаг.

В последние годы широко внедряются инновационные финансовые продукты, формирующие специфические отношения экономических субъектов в процессе их инновационной деятельности на финансовом рынке. Так, в экономических исследованиях продуктами финансового инжиниринга явились такие финансовые

инструменты, как кредитные деривативы, лизинговые фьючерсы и опционы, различные структурированные финансовые продукты и многие другие инструменты финансового рынка. Инструменты, которые участвуют в разработке новых продуктов, разнообразны: это инструменты фондового, срочного, кредитного, валютного и других рынков [7]. Важно, чтобы грамотное использование данных инструментов финансовым инженером способствовало достижению определённых целей, в том числе в области управления рисками.

Сегодня появляются всё новые инструменты финансового рынка, которые можно применить для передачи не только рыночных, но и более масштабных рисков. Это становится возможным благодаря секьюритизации – выпуска рыночных страховых ценных бумаг на основе денежных потоков, возникших в результате передачи страхуемых рисков.

Так, к примеру, с развитием финансового инжиниринга всё большую популярность получил такой инструмент, как облигации катастроф, которые могут быть использованы страхователями для передачи своего риска, связанного с катастрофами. Рынок страховых ценных бумаг еще не широко развит, поэтому использование этих инструментов достаточно ограничено. Тем не менее, цена этих продуктов будет падать с ростом доверия к ним у инвесторов, а рост стоимости традиционных видов страхования приведет к повышению конкурентоспособности этих продуктов [8, с.197].

Таким образом, может сделать вывод о том, что инструменты рынка ценных бумаг и производных финансовых инструментов играют огромную роль в системе страхования рисков предприятий, частных лиц, а также самих страховых организаций. И развитие данного сегмента рынка позволит выйти на новый уровень в системе управления рисками.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Измestьева О.А. Проблематика управления финансами предприятия / О.А. Измestьева // Известия Самарской государственной сельскохозяйственной академии. – 2009. - № 2. – С. 76-79.
2. <http://risk-insurance.ru/risk-management>
3. Курилова А.А. Использование теории активных систем в принятии решений по хеджированию рисков предприятия автотранспорта / А.А. Курилова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2011. - № 1. – С. 320-326.
4. Аюпов А.А., Курилов К.Ю., Курилова А.А. Применение инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами предприятиями автомобильной промышленности / А.А. Аюпов, К.Ю. Курилов, А.А. Курилова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. - № 2. – С. 20-26.
5. Павлова Е.В. Хеджирование лизинговой деятельности фьючерсными и форвардными контрактами / Е.В. Павлова // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2010. - № 20. – С. 151-155.
6. Анисимова Ю.А. Среда формирования инструментов хеджирования на оптовом рынке электрической энергии (мощности) / Ю.А. Анисимова // Вестник СамГУПС. – 2009. - № 6. – С. 74-79.
7. Аюпов А.А. Методология формирования и использования инновационных финансовых продуктов // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2008.
8. Галочкин М.И. Методика поэтапного усиления роли рынка производных ценных бумаг в развитии фондового рынка / М.И. Галочкин // Вестник Казанского технологического университета. – 2010. - № 5. – С. 196-200.

T.V. Polteva, lecturer of the chair «Finance and Credit»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: The article presents a comparative description of use term contracts (futures, forwards, options, swaps) for long and short hedging. Identified prospects of market of derivative securities in risk management.

Keywords: risk; insurance; hedging; derivative security; derivatives; futures; forward; option; swap; depositary receipt; financial engineering; securitization.

УДК 027.7

РОЛЬ ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НАУЧНЫХ БИБЛИОТЕК

© 2014

З.Т. Рзаева, диссертант кафедры библиотечных ресурсов и информационно-поисковых систем
Бакинский Государственный Университете, Баку (Азербайджан)

Аннотация: Библиотечное дело, являясь составной частью развития современного информационного общества, имеет правовую базу для своего развития. В каждой стране исторически сложились различные социально-политические и экономические условия для развития правовой основы информационных ресурсов, в том числе и в библиотеках.

Ключевые слова: Научная библиотека, правовые документы, информационное обеспечение, пользователи библиотек, Азербайджан.

После принятия первой независимой Конституции 12 ноября 1995 года Азербайджанская Республика вступила на качественно новую ступень своего исторического развития. Именно, начиная с этого времени, во всех сферах общественной жизни стали регулироваться на основе Основного Закона страны. Это, прежде всего, переход к рыночной экономике, верховенство права, восстановление демократических норм и традиций.

Однако реализация этих задач считается не конечной целью, а средством для выполнения главной задачи, создавая тем самым благоприятные условия для развития как отдельных лиц, так и общества в целом. Экономические, политические и правовые реформы должны осуществляться во имя обеспечения социального управления и полноценный обмен информацией, учитывающий взаимные, эффективные интересы. Исследователи справедливо подчеркивают, что «возрастание роли информации в обществе дает возможность прийти к выводу о том, что в современных условиях лишь то государство может достичь высот цивилизации, которое со временем будет владеть все более полной информацией, будет ее лучше воспринимать и более эффективно, в больших размерах использовать ее» [3, с.116].

Для функционирования общества в современных условиях, стремительного развития его информационной сущности со стороны демократии, правового государства, рыночной экономики создаются соответствующие благоприятные условия. В современном мире информация считается существенным социальным капиталом, являясь связующим средством для экономики, политики и права. Информационная сфера, как показывает мировая практика, растет по экспоненциальной кривой вверх.

В современном мире информация играет роль нервной системы, без которой сегодня невозможно представить саморегулирующиеся рыночные отношения, полноценную информационную среду; без информационных технологий трудно сегодня обойтись и следует отметить, что демократические институты и нормы как раз и основываются на информационном плюрализме.

Усложнение социального поведения людей повышает спрос на информацию, следовательно, информация становится все более популярным продуктом и, таким образом, на рынке информация покупается и продается. Современное общество использует четыре основных вида ресурсов: труд, капитал, свобода и информация. Первые два ресурса выступают как факторы производства, последующие два есть необходимое условие для эффективного использования ресурсов. Когда степень эффективности имеет решающее значение, тогда можно

поговорить об информационном обществе [4, с.101].

Информация – это постоянно обновляемые сведения о различных типах теоретических и практических знаний. Качественная информация и доступ к ней, современные информационные технологии, резкое увеличение объема информации и скорости ее распространения становятся основой конкретных изменений в социальной политике, оказывая существенное влияние и на характер системы управления.

В современный период полезным средством регулирования отношений между обществом и информацией является право. Только для правовых сторон создаются взаимные стимулы и ограничения. Опыт показывает, что этот правовое регулирование этого вида отношений является более эффективным и удобным для большинства членов общества.

Информатизация Азербайджана сопровождается формированием широкой современной нормативно-правовой базы. Приняты и утверждены достаточно широкие особые нормативные акты. Разумеется, обширность нормативно-правовой базы позволяет развивать информационные отношения и отражает в себе реальную ситуацию. Существование определенного информационного законодательства считается правовой основой для формирования информационного общества. Правовое регулирование отношений в сфере информации обеспечивает развитие информации в обществе и государстве, ее движение и потребление.

США, Германия, Франция и другие страны еще раньше начали прилагать усилия по формированию законодательной базы для указанного вида деятельности. Следует отметить, что в Азербайджане приоритеты в формировании законодательной базы полностью учтены, а именно:

1. развитие и применение патентных и авторских институтов, регулирующих информацию различного типа и назначения;
2. определение (регламентация) характера отношений по подготовке и предоставлению продуктов и услуг, созданию информационных ресурсов;
3. создание условий для развития и применения информационных систем, информационных технологий, и средств их обеспечения;
4. обеспечение информационной безопасности;
5. обеспечение определения и реализации информационного права граждан и юридических лиц и т.д.

Наша страна добилась значительных успехов в построении информационного общества. Государство особо занимается этой проблемой и рассматривает ее как

основное направление своей деятельности.

Информационное право объективно возникло из потребности помочь людям найти нужную информацию, получать, производить ее и распространять. Исходя из опыта применения Конституции в стране, мы можем прийти к выводу, что информационное право является новым правом и на формирование этого права огромное влияние оказали международные стандарты в области прав человека.

Одним из важных аспектов становления правового государства является формирование правовой базы в библиотечно – информационной области. Библиотеки и информационные учреждения, являясь юридическим субъектом, должны иметь юридические документы, обеспечивающие основополагающие принципы государственной политики в области библиотечного дела.

Следующие документы составляют правовую основу для работы библиотеки:

- Конституция Азербайджанской Республики;
- Закон Азербайджанской Республики «О библиотечном деле» (1998);
- Закон Азербайджанской Республики «О культуре» (1998);
- Закон Азербайджанской Республики «Об информации, информатизации и защите информации» (1998);
- распоряжения и решения Президента Азербайджанской Республики и Кабинета Министров о работе библиотек;
- государственные стандарты по работе библиотек;
- нормативные документы, утвержденные соответствующим государственным органом (распоряжения и решения, указы, постановления).
- решения, манифесты, заявления и программные документации международных библиотечных организаций;
- международные договоры Азербайджанской Республики [2, с.42].

Принятой в стране в 1995 году первой демократической Конституции утверждается, что «Каждый человек имеет право на использование культурных учреждений» (статья 40), «Каждый обладает правом на законных основаниях искать, получать, передавать, получать и рас-

пространять информацию (статья 50). Все это дает гражданам право на информацию и использование информации библиотечных учреждений.

В 1998 году Национальное собрание Азербайджанской Республики приняло Закон Азербайджанской Республики «О библиотечном деле». Этот закон, подписанный 29 декабря 1998 года, вошел в силу 12 марта 1999 года. Этот закон является основой государственной политики в области библиотечного дела в нашей стране. Все нормативные документы в области библиотечного дела должны основываться на положениях этого закона.

В преамбуле Закона «О библиотечном деле» говорится: «Этот закон определяет основные принципы государственной политики в области библиотечного дела, общих принципы системы библиотечного дела и библиотечной системы, требования формирования и сохранения библиотек, вопросы финансирования библиотек, права и обязанности лиц в пользовании библиотеками, принципы международного сотрудничества в области библиотечного дела [2, с.95].

В «Законе о библиотечном деле» библиотечное дело оценивается как область деятельности информации, культуры, образования, воспитания.

Вышеупомянутые нормативно-правовые документы в области библиотечного дела являются частью библиографического аппарата, собираются в фонде справочных и библиографических изданий, которые используются в деле предоставления библиотечно-информационных услуг научным работникам и специалистам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Xələfov A.A. Heydər Əliyev və Azərbaycanın kitabxana işi. Bakı: Azər nəşr, 2006. - 312 s.
2. Əhmədov E.Y. Azərbaycanın kitabxana işinin hüquqi bazası: Dərs vəsaiti. - Bakı: Bakı Universiteti nəşriyyatı, 2012. - 216 s.
3. Черных А.В. Обеспечение безопасности автоматизированных информационных систем // Сов. Государство и право. 1990. № 6. с. 116.
4. Костюк В.Н. Информационные процессы в постиндустриальном обществе // Общественные науки и современность. 1996. № 6, с. 101-102.

ROLE OF LEGAL DOCUMENTS INFORM THE USERS OF SCIENTIFIC LIBRARIES

© 2014

Z.T. Rzayeva, chair of the thesis of library resources and information retrieval systems
Baku State University, Baku (Azerbaijan)

Annotation: Library, being part of modern information society, has the legal basis for its development. In each country, historically different socio-political and economic conditions for the development of the legal framework of information resources, including libraries.

Keywords: Scientific Library, legal documents, information, library users, Azerbaijan.

Аннотация: В статье раскрывается понятие системы сбалансированных показателей и ее роль в управлении эффективностью деятельности предприятия. Уделяется внимание видению и стратегиям сбалансированных показателей, раскрываются цели и задачи системы.

Ключевые слова: сбалансированные показатели (СП), финансовые параметры, инвестиции, конкуренция, информационная доступность, бизнес- процессы.

Противоречие между непреодолимой силой, направленной на создание широких конкурентных возможностей, и неповоротливой моделью финансовой бухгалтерской отчетности послужило причиной создания некоего синтезированного явления: сбалансированной системы показателей эффективности. Эта система сохраняет традиционные финансовые параметры, которые отражают исторический аспект уже свершившихся событий. Это, несомненно, важно для предприятий промышленной эпохи, для которых инвестиции в долгосрочные потенциальные возможности и взаимоотношения с клиентами не были определяющими с точки зрения достижения успеха. Однако такие финансовые критерии не годятся для управления и оценки деятельности компаний в век информации, которая направлена на создание стоимости посредством инвестирования в клиентов, поставщиков, работников, производство, технологию и инновационные проекты.[1]

Сбалансированная система показателей дополняет систему финансовых параметров уже свершившегося прошлого системой оценок перспектив. Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от мировоззрения и стратегии каждой конкретной компании и рассматривают ее деятельность по четырем критериям:

- финансовому,
- взаимоотношениям с клиентами,
- внутренним бизнес-процессам,
- а также обучению и развитию персонала (см. рисунок 1).

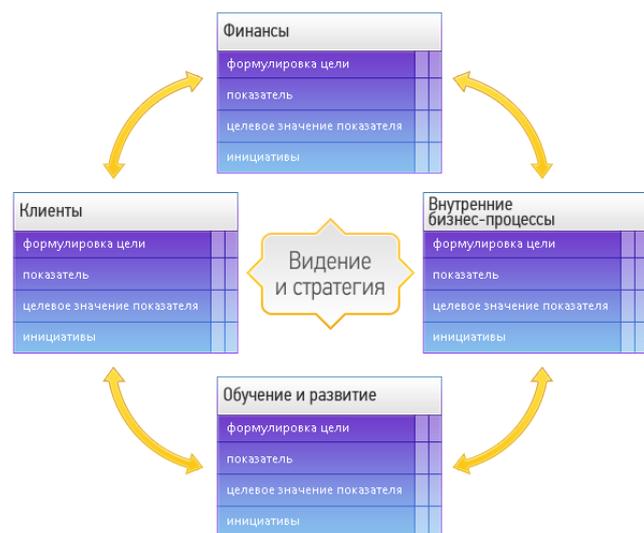


Рисунок 1- Критерии системы сбалансированных показателей

Сбалансированная система показателей раздвигает горизонт целей каждой компании далеко за рамки финансовых показателей. Теперь руководитель имеет возможность определить, как организация работает над созданием стоимости для сегодняшних и будущих кли-

ентов, с одной стороны, и что следует предпринять, для того чтобы расширить внутренние возможности и увеличить инвестиции в персонал, бизнес - системы и процедуры с целью совершенствования своей деятельности в будущем, — с другой. ССП сочетает в себе оценочную характеристику деятельности опытных и заинтересованных участников процесса создания стоимости с финансовыми перспективами, как краткосрочных проектов, так и успешной долговременной деятельности в условиях жесточайшей конкуренции.[1]

Многие компании уже ввели систему оценки эффективности деятельности, сочетающую финансовые и нефинансовые показатели. Что же нового в таком «сбалансированном» подходе? Почему фактически все перешли на эту систему, а многие стали использовать нефинансовые показатели для совершенствования своей деятельности на «переднем крае» работы с клиентами. Сводные финансовые показатели применяются старшими менеджерами некоторых компаний для оценки результатов деятельности своих подчиненных, словно эти показатели могут представить адекватную картину. Такие компании используют финансовые и нефинансовые показатели только для решения тактических задач и контроля краткосрочных операций [2].

Одним из принципов ССП является условие информационной доступности для работников компании всех уровней. Служащие «переднего края» должны понимать, каковы финансовые последствия их решений и действий; топ-менеджеры обязаны полностью осознавать, что приведет компанию к долговременному финансовому успеху. Цели и показатели их выполнения для сбалансированной системы — нечто большее, чем сиюминутный набор финансовых и нефинансовых параметров; они возникли как результат иерархического процесса, определяемого стратегией компании в целом. Задача ССП состоит в том, чтобы трансформировать миссию компании в конкретные, вполне осязаемые задачи и показатели. Эти показатели представляют собой баланс между внешними отчетными данными для акционеров и клиентов и внутренними характеристиками наиболее значимых бизнес-процессов, инноваций, обучения и роста. Это равновесие между показателями результатов прошлой деятельности и будущего роста. Сама система представляет собой сочетание объективных, легко поддающихся количественному учету результатов и субъективных, в некоторой степени произвольных параметров будущего роста. [3]

Сбалансированная система показателей — это не только тактическая или операционная оценочная система. Для инновационных компаний она служит средством стратегического управления на долгосрочной основе. Оценочная составляющая ССП используется для решения принципиальных задач процесса управления.

Примерная последовательность составления плана менеджмента предприятия представлена на рисунке 2.[1]

Работа по сбалансированной системе критериев оценки начинается с обсуждения топ-менеджерами проблемы определения конкретных стратегических задач на

основе принятой стратегии. Для того чтобы поставить финансовые задачи, необходимо выбрать, на что следует сделать упор: либо на увеличение доходности и завоевание рынка, либо на генерирование потока наличности. Но что особенно важно с точки зрения потребителей, руководство должно четко обозначить тот сегмент рынка, в котором оно намеревается вести конкурентную борьбу за клиента.

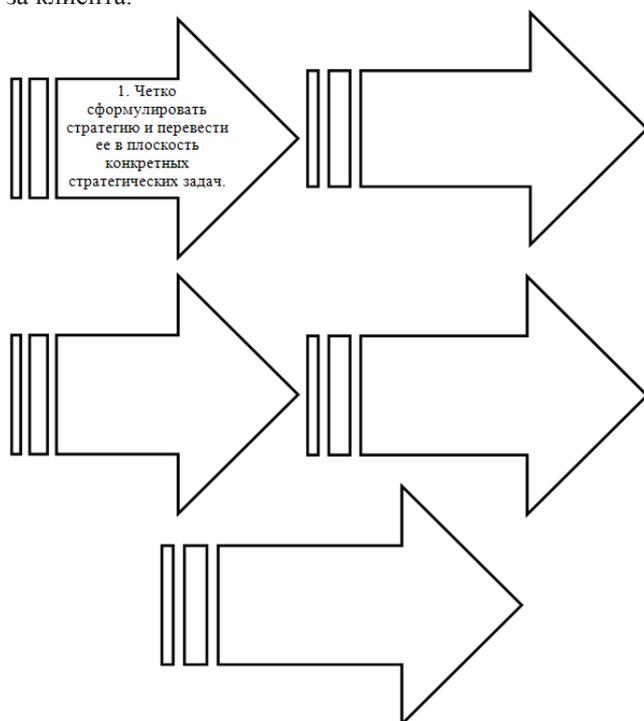


Рисунок 2 - последовательность составления плана менеджмента предприятия

Например, 25 топ - менеджеров одной из финансовых компаний, казалось, пришли к единому мнению о стратегии компании: предоставлять услуги высшего качества целевой группе потребителей. Однако при формулировании задач для ССП выяснилось, что каждый из менеджеров имел свое собственное представление о том, что такое услуги высшего качества и кто относится к целевой группе клиентов. И только в процессе разработки оперативных показателей сбалансированной системы удалось достичь согласия между руководителями по всем спорным вопросам: что представляет собой целевой сегмент рынка и каковы должны быть услуги, предлагаемые банком. Как только установлены финансовые и клиентские цели, компания разрабатывает задачи и показатели для своего внутреннего бизнес-процесса, что является одним из принципиальных новшеств и очевидным преимуществом подхода ССП. Традиционные системы оценки деятельности, даже те, что применяют нефинансовые показатели, фокусируют внимание на снижении стоимости, улучшении качества и сокращении временного цикла уже существующих процессов. ССП же высвечивает те из них, которые являются наиболее значимыми для получения выдающихся результатов с точки зрения потребителей и акционеров. Зачастую, таким образом, удается обнаружить абсолютно новые внутренние процессы, которые руководство должно довести до совершенства, с тем чтобы предложенная стратегия привела к успеху.

Что же касается последнего компонента ССП, а именно обучения и развития персонала, то, несомненно, серьезные инвестиции в переподготовку, информационные технологии и системы, а также в усовершенствование организационных процедур жизненно необходимы. Эти инвестиции в людей, системы и процедуры станут генераторами больших инноваций и модернизации

внутренних бизнес-процессов на пользу клиентам и, в конечном счете, акционерам. Сам процесс составления сбалансированной системы показателей проясняет стратегические цели и определяет критические параметры их достижения. Как свидетельствует наш опыт в составлении таких систем, ни одна команда менеджеров не достигает сразу хотя бы относительного согласия при определении важных стратегических задач. Причина этого кроется, как правило, в функциональной истории и корпоративной культуре компании. Чаще всего менеджер стремится строить свою карьеру в рамках какой-либо одной из нескольких функций, обычно преобладающих в общей бизнес - системе. Так, например, в нефтяных компаниях технические и финансовое направления систем очистки и перегонки нефти доминируют над маркетингом, тогда как в компаниях, ориентированных на товары широкого потребления, над технологией и инновациями главенствуют маркетинг и продажи. Компаний «высоких технологий» имеют высокоразвитую инженерную и технологическую культуру, при этом производству отводится роль пасынка. Поэтому когда руководители различных подразделений, особенно в компаниях с сильными традициями четкого функционального разделения, пытаются работать в одной команде, неминуемо выявляются пробелы в знаниях каждого из «игроков», что приводит к непониманию общих бизнес - задач, следовательно, и той роли, которая отводится каждому конкретному подразделению в их решении.

Выявляя этот недостаток, ССП одновременно предлагает решение проблемы. Разработанная группой старших менеджеров, сбалансированная система показателей представляет собой некую общую модель бизнеса, в создание которой каждый внес свой вклад. Таким образом, ответственность за поставленные цели разделяют все члены команды, а сама ССП и, следовательно, работа в команде становятся некоей организационной основой управления широким спектром важных бизнес-процессов. В результате все старшие менеджеры — участники команды приходят к единому мнению независимо от своего предыдущего опыта или настоящей специализации. [4]. Сбалансированная система показателей играет огромную роль при организационных изменениях [5-9]. Руководство компании должно определять цели таким образом, чтобы через три—пять лет (при условии достижения этих Целей) компания трансформировалась. При этом преемственность не сохраняется. Если это была публичная компания, то ее целью должно стать увеличение цены за акцию не менее чем в 2 раза. Организационные финансовые задачи включали бы удвоение доходности инвестиций или 150-процентное увеличение объема продаж в течение следующих пяти лет. Компания по продаже электроники установила цель: темпы финансового роста должны вдвое превышать ожидаемый рост количества покупателей. Для достижения таких амбициозных финансовых параметров менеджеры должны определить перспективные широкомасштабные долговременные цели клиентов во всем их многообразии, внутренние бизнес-процессы, а также ставить задачи обучения и развития. Средства достижения этого могут быть разные. В идеале потребительские цели определяются условием удовлетворения или превосхождения ожиданий клиентов. Для определения ожидаемых выдающихся результатов должны быть изучены и настоящие, и потенциальные предпочтения покупателей. Можно провести эталонное тестирование, чтобы использовать лучший опыт и оценить, не являются ли внутренние цели подразделений сдерживающим фактором стратегического развития всей компании. Как только определены цели клиентов, цели внутреннего бизнес-процесса, а также обучения и карьерного роста, менеджер начинает разрабатывать и приводить в соответствие с ними свои стратегические инициативы, касающиеся качества, сроков исполнения и преобразований. Таким образом, ССП предоставляет первоначальное обосо-

вание и общую концепцию программ непрерывного совершенствования и преобразования. Усилия менеджера направлены на улучшение и перестройку процессов, особенно значимых для достижения стратегических целей компании, а не на приспособление видоизмененного фундаментального процесса, к какому бы то ни было локальному действию для достижения легкой, но сиюминутной выгоды. При этом, в отличие от традиционных преобразовательных программ, направленных на резкое снижение расходов, нет необходимости оценивать задачи, сформулированные на основе ССП, только с точки зрения экономии затрат. Цели стратегических инициатив обоснованы такими показателями системы, как резкое сокращение сроков выполнения заказов, ускорение продвижения новых продуктов на рынок, а также расширение возможностей работников. Несомненно, сокращение сроков и расширение возможностей имеют первостепенное значение. Посредством причинно-следственных связей — принцип, на котором основывается ССП, — эти параметры в конечном итоге трансформируются в наилучшие финансовые результаты.[1]

Помимо прочего, ССП позволяет компании объединить процессы стратегического планирования и создания годового бюджета. Одновременно с определением главных целевых стратегических показателей, рассчитанных на три—пять лет, менеджер дает прогноз для каждого параметра на следующий финансовый год, пытаясь ответить на вопрос, как далеко вперед сможет продвинуться компания за 12 месяцев. Эти годовые прогнозы дают возможность оценить прогресс в развитии на ближайший период на фоне долговременной стратегической траектории движения компании[3].

В заключении мне хотелось бы подвести итог - успех компании зависит от ее инвестирования в свои интеллектуальные активы и управления ими. Функциональная специализация должна интегрироваться с бизнес-процессом, ориентированным на потребителя. Массовое производство стандартных товаров и услуг должно быть заменено гибким, реактивным и высококачественным предложением новых продуктов, разработанных для каждого индивидуального целевого сегмента рынка. Если компания инвестирует в новые перспективы, ее успех (или неудача) не может быть оценен в течение краткосрочного периода при помощи традиционной финансовой модели бухгалтерской отчетности. Эта финансовая модель, разработанная для торговых компаний и корпораций индустриальной эпохи, оценивает события прошлого, но не результаты вложений в возможности, которые создадут стоимость в будущем.

Сбалансированная система показателей эффективно является новой схемой, которая включает в отчетность показатели стратегического развития компании. Сохраняя прежние финансовые параметры, ССП вводит новые оценочные характеристики будущей финансовой деятельности. Результаты деятельности, клиенты, внутренний бизнес-процесс, коммуникации и обучение — все эти понятия являются результатом четкого перевода стратегии компании в плоскость реальных задач и критериев их решения. Сбалансированная система, тем не менее, — нечто большее, чем новый подход к оценке. Инновационные компании используют ее как центральную организационную схему процессов управления. Первоначально компания может разработать свою систему с довольно узким набором задач: сформулировать ясную концепцию стратегии, прийти к единому мнению о способах ее реализации и довести ее до сведения всех сотрудников компании. Но истинная значимость сбалансированной системы показателей проявляется тогда, когда происходит ее трансформация из системы оценок в систему управления. Все больше компаний работают с ССП. Область применения данной системы определена на рисунке 3.

Следует отметить, что сбалансированная система показателей эффективности заполняет тот пробел, кото-

рый существует в большинстве управленческих систем, — отсутствие обратной связи по вопросам стратегии компании.

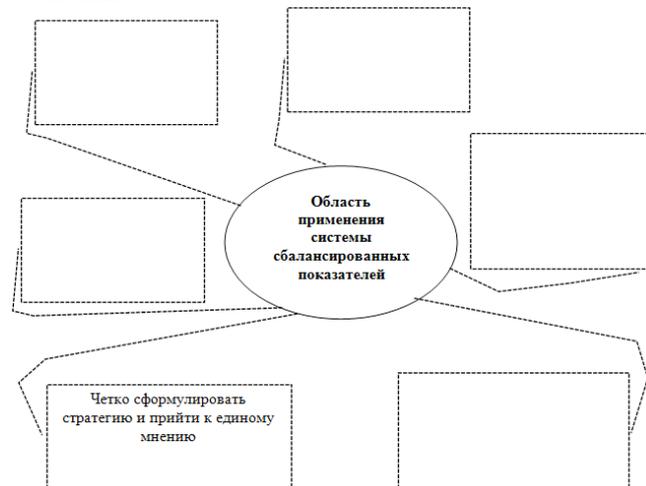


Рисунок 3. Область применения системы сбалансированных показателей

Менеджмент, поставивший во главу угла ССП, предоставляет компании возможность систематизировать и концентрировать свои усилия на выполнении долгосрочной стратегии, а при условии именно такого применения система становится основой управления предприятиями информационной эпохи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авраменко Н.Г. Место и роль сбалансированной системы показателей в системе управления стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. №6.
2. Вишняков О., Грачев В., Молодов М., Внедрение технологии Balanced Scorecard на российских предприятиях [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://md-hr.ru/articles/html/article32713.html>
3. Давыденко Е.А. Особенности использования концепции ССП (Balanced Scorecard) для малых и средних отечественных предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. №1.
4. Система сбалансированных показателей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.connect.ru/article.asp?id=7135>
5. Ченцова Н.М. Использование системы сбалансированных показателей в индикативном планировании развития регионов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 22. С. 83-85.
6. Манушин Д.В. Определение принципов формирования оптимальной системы экономических показателей // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 95-101.
7. Грудина С.И. Синергия количественных и качественных показателей экономического роста // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 139-142.
8. Гуськова Т.Н., Гениатулин В.Н. Проблемные вопросы построения систем статистических показателей // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 15. С. 149-152.
9. Мельник М.В. Сбалансированные показатели: содержание и интерпретация. Монография / Мельник М. В., Никифорова Е. В., Бурцева К. Ю. ; М-во образования и науки Российской Федерации, Тольяттинский гос. ун-т. Тольятти, 2010.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

BALANCED SCORECARD AS A FACTOR OF IMPROVING
THE PERFORMANCE OF THE ENTERPRISE

© 2014

S.A. Rednova, master

Samara Institute (branch) of the Russian economic University named after G.V. Plekhanov, Samara (Russia)

Annotation: the article explains the concept of a balanced scorecard and its role in performance management of the enterprise. Attention is paid to the vision and strategies balanced scorecard, reveal the goals and objectives of the system.

Keywords: balanced indicators (JV), financial parameters, investment, competition, information availability, and business processes.

УДК 633.63

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА
САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В РФ И НА ОТДЕЛЬНЫХ ЕЁ ТЕРРИТОРИЯХ

© 2014

Н. А. Смирнов, ассистент кафедры «Экономика и статистика»

С. А. Суслов, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и статистика»

Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, Княгинино (Россия)

Аннотация: В статье рассмотрено современное состояние производства сахарной свеклы, её производство на отдельных территориях Российской Федерации. Выявлены тенденции развития отрасли, а также рассмотрена зависимость РФ от импорта сахара.

Ключевые слова: сахарная свекла, производство, продовольственная безопасность, продовольственное обеспечение, эффективность, импорт, сельское хозяйство.

В современных рыночных условиях одной из приоритетных задач развития экономики России является интенсивный рост сельскохозяйственного производства и, следовательно, надежное обеспечение населения продуктами питания собственного производства. Большое внимание уделяется активному наращиванию объёмов производства отдельных видов продукции, среди которых важное место занимает сахарная свекла.

В Нашей стране сахарная свекла является одной из главных технических культур, дающая корнеплоды богатые углеводом, из которых непосредственно получают сахар. Корнеплоды сахарной свеклы содержат около 16...20 % сахарозы. При высокой урожайности свеклы (40...50 т/га) уровень производства сахара может составить от 7–8 т/га и более [1, с. 27].

При переработке сахарной свеклы на специализированных заводах вырабатываются такие отходы, как жом и патока, имеющие большое хозяйственное значение. Патока используется при изготовлении спирта, пищевых дрожжей, лимонной и молочной кислот. Жом является ценным кормом для крупного рогатого скота, так как в 1 ц сухого жома содержится 80-90 кормовых единиц, а в таком же количестве кислого и свежего жома – соответственно 10 и 8 кормовых единиц. Из 30 т сахарной свекры возможно получить 24 т жома. Отходы при производстве сахара возможно использовать в качестве удобрения для множества культур. [2, с. 213]

Включение сахарной свеклы в севооборот имеет большое агротехническое значение, так как она способствует повышению культуры земледелия и урожайности последующих культур благодаря глубокой обработке почвы, внесению больших норм удобрений, борьбе с сорняками и вредителями на ее посевах. [1, с. 27]

Сахарная свекла является высокоурожайной культурой. Средняя урожайность составляет 34,3 т/га, а в странах с высокой культурой земледелия, таких, как Франция, Германия, Япония, США и другие собирают по 50...60 т/га. Из стран СНГ высокой урожайности удаётся достичь в Белоруссии и на Украине. По России средняя урожайность составляет 17,8 т/га, в Краснодарском крае, Курской и Белгородской областях до 30 т/га, в ряде хозяйств получают по 40...50 т/га [3, с. 119].

В мире под посевами сахарной свеклы занято около 5,86 млн га. Наибольшие площади, занятые сахарной свеклой, находятся на Украине, в России, Китае, Польше, во Франции, в Великобритании, Германии, Италии; также возделыванием сахарной свеклы занимаются в Бельгии, Белоруссии, Японии, Венгрии, Турции и Грузии.

Анализируя динамику посевных площадей сахарной свеклы на отдельных территориях Российской Федерации с 2002 по 2012 год видно, что площадь посева за 11 лет увеличилась на 334,5 тыс. га. или на 41,37 %. По Приволжскому федеральному округу так же наблюдается увеличение посевной площади на 54,2 тыс. га., что на 29,9 % больше показателя базисного 2002 года, который составлял 181,3 тыс. га. В Нижегородской области наблюдается самое значительное увеличение посевной площади. В 2012 году общая посевная площадь под сахарной свеклой составила 10,1 тыс. га., что на 165,8 % больше показателя базисного 2002 года, в котором площадь составляла лишь 3,8 тыс. га.

Таблица 1 – Динамика посевных площадей сахарной свеклы на отдельных территориях Российской Федерации за 2002-2012 гг. тыс. га.

| Год | Российская Федерация | Приволжский Федеральный округ | Нижегородская область |
|-------------------|----------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 2002 | 808,5 | 181,3 | 3,8 |
| 2003 | 923,2 | 196,1 | 4,5 |
| 2004 | 848,6 | 218,7 | 4,2 |
| 2005 | 799,1 | 228,5 | 17,7 |
| 2006 | 996,3 | 249,1 | 14,5 |
| 2007 | 1059,6 | 239,1 | 12,9 |
| 2008 | 818,8 | 189,9 | 10,8 |
| 2009 | 818,6 | 202,8 | 7,3 |
| 2010 | 1160,1 | 255,3 | 9,4 |
| 2011 | 1291,9 | 271,7 | 10,6 |
| 2012 | 1143 | 235,5 | 10,1 |
| Отклонение, (+,-) | 334,5 | 54,2 | 6,3 |
| Темп роста, % | 141,37 | 129,90 | 265,79 |

Существенный вклад в увеличении продовольственных ресурсов страны призваны внести Центральные - Черноземные области России. Однако темпы роста урожайности и валовых сборов корнеплодов сахарной свеклы всё ещё недостаточно высокие. Не представляет исключения и юго-западная зона ЦЧО, в которой расположена Белгородская область, являющаяся одним из основных производителей сахарной свеклы и сахара в Центральном Черноземье [2, с. 202].

По мнению Иониной, Ю.С. [1, с. 26], сахарная индустрия - одна из самых крупных и высокодоходных отраслей АПК. Уровень и направления ее развития во многом определяют будущее российского села. Анализ исследования сахарного рынка России выявил следующие основные тенденции и проблемы свеклосахарной отрасли.

По свидетельству справочник свекловода, существует ряд твёрдых убеждений:

- рост цен на нефть переориентирует производителей тростникового сахара на производство биоэтанола. На мировом рынке ожидается дальнейшее сокращение предложения сахара-сырца за счет снижения экспортных возможностей основных его поставщиков, что при растущем потреблении может быть основной причиной дальнейшего роста цен на свекловичный сахар;

- в связи с ростом мировых цен на сахар-сырец, выросла рентабельность производства свекловичного сахара в России. Причем настолько, что аналитики уверены – даже сезонные снижения цен весной и осенью не заставят производителей работать в минус; [3, с. 118]

Российская Федерация до недавнего времени являлась одним из крупнейших в мире потребителей сахара, закупая ежегодно на мировом рынке до 6,5 млн тонн сырца, что составляло около 10 % от общемирового экспорта. Сейчас с развитием собственного свекловичного производства объем закупок сократился до 2,5–3 млн тонн сырца в год. Однако, производство сахарной свеклы за последние 11 лет имеет крайне неоднозначную тенденцию, о чём свидетельствует таблица 2.

Таблица 2 – Динамика производства сахарной свеклы на отдельных территориях Российской Федерации за 2002–2012 гг, тыс. га.

| Год | Российская Федерация | Приволжский Федеральный округ | Нижегородская область |
|-------------------|----------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 2002 | 15746,4 | 2166,8 | 56,9 |
| 2003 | 19401,7 | 3295,8 | 74,2 |
| 2004 | 21833,2 | 4336,9 | 77,1 |
| 2005 | 21326,2 | 5055,3 | 322,7 |
| 2006 | 30703,7 | 6529,9 | 328,8 |
| 2007 | 28822,1 | 5605,7 | 180,5 |
| 2008 | 29006,3 | 5229,9 | 259,4 |
| 2009 | 24902,4 | 4479,1 | 127,1 |
| 2010 | 22324,2 | 2146,2 | 97,3 |
| 2011 | 47621,3 | 7366,8 | 248,1 |
| 2012 | 45112,1 | 7125,1 | 291,3 |
| Отклонение, (+,-) | 29365,7 | 4958,3 | 234,4 |
| Темп роста, % | 286,49 | 328,83 | 511,95 |

За период с 2002 по 2012 год в целом по Российской Федерации производство сахарной свеклы увеличилось на 186,5 % и составило в отчётном году 45112,3 тыс. тонн. В Приволжском федеральном округе рост валового сбора сахарной свеклы составил 228,8 % или 4958,3 тыс. тонн и в отчётном году показатель составил 7125 тыс. тонн. Самое значительное увеличение валового сбора наблюдается в Нижегородской области. За 11 лет показатель увеличился на 411,9 % или 234,4 тыс. тонн. И на отчётную дату составил 291,3 тыс. тонн. в сравнении с показателем 2002 года–56,9 тыс. тонн.

Многие российские сахарные компании меняют вектор своей деятельности, переходя от импортных поставок сырца к производству свекловичного сахара, увеличивая посевные площади сахарной свеклы и мощности существующих сахарных заводов. Вместе с тем они не планируют строительство новых заводов. Поэтому перерабатывающая промышленность является основной «слабой стороной» на пути расширения производства свекловичного сахара.

В то же время, наряду с вышеизложенным, по мнению многих авторов:

– высокая зависимость России от импорта сахара, который является важнейшим стратегическим продовольственным продуктом, определяющим продовольственную безопасность страны. Несмотря на имеющиеся реальные возможности самообеспечения свекловичным сахаром, в России производится всего лишь половина от потребности в нем;

– преобладание низкопроизводительных старых заводов, работающих по устаревшим технологиям. Такие предприятия имеют высокие затраты энергии на тонну сахара и его низкий выход, они неэффективно используют ценные побочные продукты (жом, мелассу, дефекал и др.), загрязняют окружающую среду и трудно

поддаются модернизации;

– прибыль от производства свекловичного сахара в основном сосредоточена в руках крупных сахарных компаний. Сельское население (владельцы земельных паев) практически не участвует в распределении прибыли, что приводит к его обеднению. Основная финансовая деятельность сахарных компаний осуществляется по серым схемам, в том числе и через офшоры; при этом механизм бюджетирования вертикально интегрированных холдингов позволяет им минимизировать налогооблагаемую базу. Это приводит не только к несправедливому распределению прибыли по паям, принадлежащим сельским жителям, но и к резкому сокращению поступлений в местные и региональные бюджеты;

– не отрегулированы взаимоотношения между производителями свеклы и сахарными заводами в вопросах объема сырья, сроков уборки, логистики, хранения и др. Стороны неэффективно синхронизируют свои производственные процессы. Так, нехватка уборочной техники приводит к неоптимальным срокам уборки и поставки свеклы, что увеличивает потери при хранении и т.п. В целом отсутствует система цивилизованных взаимоотношений по вопросам сроков и качества поставляемой свеклы (дифференциация цен, ротация сроков и т.п.);

– относительно низкие урожайность и качество свеклы;

– недобросовестная конкуренция со стороны белорусских и украинских сахаропроизводителей, серые и черные каналы импорта.

Производство сахарной свеклы испытывает постоянную конкуренцию не только со стороны импортного сахара-сырца, но и сельскохозяйственных культур, особенно, зерновых и масличных. Учитывая, что свекловодство – одна из наиболее трудоемких, энерго- и материально-затратных отраслей сельского хозяйства, для повышения ее конкурентоспособности, превращения в инвестиционно-привлекательную отрасль, необходимо повышать уровень эффективности производства сахарной свеклы и сахара (готового продукта ее переработки) [2, с. 201].

Структура посевной площади значительных изменений не претерпела: доли Центрального и Сибирского федеральных округов остались практически на прошлогоднем уровне, доля Южного федерального округа увеличилась, а Приволжского – сократилась на 2,4 процентных пункта. В настоящее время самую значительную площадь занимает Центральный федеральный округ, посевная площадь в котором на 2012 год составила 628,2 тыс. га. Также значительную долю в общей посевной площади занимают Приволжский и Южный федеральные округа, занимаемая ими площадь составила 235,5 и 209,1 тыс. га. соответственно. Северо-Кавказский и Сибирский федеральные округа занимают наименьшую долю в посевной площади сахарной свеклы, показатели составили 51,2 и 19,1 тыс. га.



Рисунок 1 – Структура посевной площади по федеральным округам в 2013 году, тыс. га.

Что касается урожайности сахарной свеклы, то в целом по стране за 11 лет она увеличилась почти на 90 %, или на 89,8 ц с 1 га. В Приволжском Федеральном округе наблюдается подобное увеличение, показатель увеличился на 90,1 ц с 1 га., что на 136,5 % больше пока-

зателя базисного 2002 года. По Нижегородской области урожайность так же увеличилась и на отчетную дату составила 290,2 ц с 1 га., что на 130,1 ц больше показателя базисного года.

Таблица 3 – Динамика урожайности сахарной свеклы на отдельных территориях Российской Федерации за 2002-2012 гг, тыс. га.

| Год | Российская Федерация | Приволжский Федеральный округ | Нижегородская область |
|-------------------|----------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 2002 | 219,3 | 139,2 | 160,1 |
| 2003 | 227,1 | 186,6 | 173,9 |
| 2004 | 277,6 | 222,1 | 209,8 |
| 2005 | 282,2 | 240,2 | 193,2 |
| 2006 | 325,1 | 274,3 | 228,1 |
| 2007 | 292,2 | 252,3 | 178,3 |
| 2008 | 362,2 | 285,2 | 241,5 |
| 2009 | 323,9 | 260,6 | 175,4 |
| 2010 | 241,7 | 144,4 | 123,4 |
| 2011 | 392,1 | 288,7 | 235,1 |
| 2012 | 409,1 | 329,3 | 290,2 |
| Отклонение, (+,-) | 189,8 | 190,1 | 130,1 |
| Темпроста, % | 186,55 | 236,57 | 181,26 |

Урожайность сахарной свеклы оказалась выше уровня предшествующего года в свеклосеющих хозяйствах всего лишь пяти регионов: Карачаево-Черкесской Республики (на 87,7 %), Алтайского края (на 37 %), Чувашской Республики (на 13,8 %), Брянской области (на 13,2 %), Республики Мордовия (на 1,7 %), ниже - во всех остальных регионах.

При этом произошло значительное снижение урожайности сахарной свеклы по сравнению с предшествующим годом в свеклосеющих хозяйствах Оренбургской области (на 38,2 %), Краснодарского края (на 26,8 %), и некоторых других областях.

Таблица 4 – Динамика среднего показателя сахаристости сахарной свеклы на отдельных территориях Российской Федерации за 2002–2012 гг., тыс. га.

| Годы | Сахаристость в среднем по Российской Федерации, % | Выход сахара, тыс. тонн | | |
|------|---|-------------------------|-------------------------------|-----------------------|
| | | Российская Федерация | Приволжский Федеральный округ | Нижегородская область |
| 2002 | 11,7 | 1842,33 | 253,52 | 6,66 |
| 2003 | 11,9 | 2308,80 | 392,20 | 8,83 |
| 2004 | 12,6 | 2750,98 | 546,45 | 9,71 |
| 2005 | 12,3 | 2623,12 | 621,80 | 39,69 |
| 2006 | 12,8 | 3930,07 | 835,83 | 42,09 |
| 2007 | 12,9 | 3718,05 | 723,14 | 23,28 |
| 2008 | 13,3 | 3857,84 | 695,58 | 34,50 |
| 2009 | 13,7 | 3411,63 | 613,64 | 17,41 |
| 2010 | 14,6 | 3259,33 | 313,35 | 14,21 |
| 2011 | 12,5 | 5952,66 | 920,85 | 31,01 |
| 2012 | 13,2 | 5954,80 | 940,51 | 38,45 |

За анализируемый период средний показатель сахаристости сахарной свеклы по всем областям увеличился на 2,5 %, что повлекло за собой увеличение выхода сахара после переработки сахарной свеклы. В целом по стране выход сахара увеличился на 4112,5 тыс. тонн. По Приволжскому Федеральному округу и по Нижегородской области данный показатель увеличился на 687 и 31,8 тыс. тонн соответственно.

Немаловажным показателем качества сахарной свеклы как сырья для производства сахара является ее сахаристость. Повышение сахаристости свеклы по

CURRENT TRENDS OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION OF SUGAR BEET IN THE RUSSIAN FEDERATION AND IN ITS CERTAIN TERRITORIES

© 2014

N. A. Smirnov, assistant to Economy and Statistics chair
S. A. Suslov, Candidate of Economic Sciences, associate professor “Economy and statistics”
Nizhny Novgorod State Engineering and Economic Institute, Knyaginino (Russia)

Annotation: In article the current state of production of sugar beet, its production on separate territories of the Russian Federation is considered. Tendencies of development of branch are revealed, and also dependence of the Russian Federation on sugar import is considered.

Keywords: sugar beet, production, food safety, food supply, efficiency, import, agriculture.

сравнению с базисным годом привело к росту выхода сахара (с 11,7 до 13,2 %). Это положительно сказалось на эффективности работы сахарных заводов. Так, если во втором полугодии 2002 г. сахарные заводы России в среднем для производства 1 т сахара перерабатывали 8,55 т сахарной свеклы, то в 2012 г. - 7,57 т.

Таблица 5 – Обеспеченность населения сахаром собственного производства на отдельных территориях Российской Федерации за 2002-2012 гг.

| Годы | Примерная годовая норма потребления сахара, кг/чел | Фактическое производство, кг/чел | | | Обеспеченность населения сахаром, % | | |
|---------------|--|----------------------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|-------------------------------|-----------------------|
| | | Российская Федерация | Приволжский Федеральный округ | Нижегородская область | Российская Федерация | Приволжский Федеральный округ | Нижегородская область |
| 2002 | 32,4 | 108,62 | 6,97 | 1,62 | 335,26 | 21,50 | 4,99 |
| 2003 | 32,4 | 134,42 | 10,67 | 2,13 | 414,88 | 32,93 | 6,58 |
| 2004 | 32,4 | 151,83 | 14,14 | 2,24 | 468,61 | 43,63 | 6,90 |
| 2005 | 32,4 | 148,89 | 16,60 | 9,45 | 459,53 | 51,24 | 29,17 |
| 2006 | 32,4 | 214,92 | 21,58 | 9,72 | 663,32 | 66,59 | 29,99 |
| 2007 | 32,4 | 201,91 | 18,59 | 5,37 | 623,18 | 57,39 | 16,57 |
| 2008 | 32,4 | 203,22 | 17,40 | 7,76 | 627,21 | 53,71 | 23,94 |
| 2009 | 32,4 | 174,35 | 14,93 | 3,82 | 538,11 | 46,09 | 11,79 |
| 2010 | 32,4 | 156,26 | 7,18 | 2,94 | 482,29 | 22,17 | 9,08 |
| 2011 | 32,4 | 332,89 | 24,71 | 7,53 | 1027,43 | 76,27 | 23,23 |
| 2012 | 32,4 | 314,71 | 23,93 | 8,85 | 971,31 | 73,86 | 27,33 |
| Темп роста, % | - | 289,8 | 343,3 | 546,3 | 289,7 | 343,5 | 547,7 |

Анализируя обеспеченность населения сахаром собственного производства за 11 лет видно, что в целом по Российской Федерации в 2012 году показатель обеспеченности на 1 человека находится на высоком уровне, однако в Приволжском Федеральном округе и в Нижегородской области обеспеченность сахаром составляет 73,8 % и 27,3 % соответственно. Несмотря на увеличение относительно 2002 года обеспеченность населения Нижегородской области сахаром собственного производства крайне мала.

Несмотря на определенные успехи, свекловодческая отрасль испытывает значительные трудности, препятствующие ее дальнейшему росту. Они связаны с сохраняющимся низким уровнем ее технической базы, недостаточными объемами внесения минеральных удобрений, средств защиты растений, слабым состоянием семеноводства, недостатком средств для расширенного воспроизводства и другими факторами.

В 2012 году в Россию было импортировано 61,7 тыс. тонн сахара, что является негативным моментом в развитии отечественного производства сахарной свеклы. В этой связи одной из приоритетных задач развития сельскохозяйственной отрасли следует обозначить увеличение производственных мощностей перерабатывающих сахарных заводов и увеличение качества продукции, а именно повышение сахаристости сахарной свеклы для повышения обеспеченности населения продуктами собственного производства и повышения продовольственной обеспеченности страны в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ионицей, Ю. С. Технологические качества корнеплодов сахарной свеклы современных гибридов [Текст] // Сахарная свекла. 2006. №9. С.26–29.
2. Сахарная свекла: учебник / под ред. Д. Шпаара. – М.: ИД ООО «DLV АГРОДЕЛО», 2009. 390 с.
3. Справочник свекловода Башкортостана : справочник / Р.Р. Исмагилов [и др.]. – Уфа: Гилем, 2009. 216 с.

АНАЛИЗ УЧАСТИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

© 2014

С.А. Суслов, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и статистика»
М.Н. Кириллов, преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»
Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, Княгинино (Россия)

Аннотация: Полная независимость любой страны возможна когда ни один политический или экономический субъект не способен оказать влияние на принимаемые в государстве решения. Современные страны не имеют такого качества. Интеграция экономик, проникновение капитала и транснациональные корпорации все больше связывают экономики стран в один механизм распределения ресурсов. В статье рассматриваются тенденции инвестиционных процессов, анализируется структура иностранных инвестиций в экономику России, приводится способ сокращения влияния иностранного капитала в пищевой промышленности России.

Ключевые слова: инвестиции, иностранный капитал, промышленность, импорт капитала, кредитование, экономический суверенитет, экономическая угроза, агропромышленный парк.

Как и любое другое сложное экономическое явление, вложения иностранных капиталов могут оказывать на экономику принимающих стран как положительные, так и отрицательные воздействия. Как показывает международная практика, к положительным последствиям привлечения иностранного капитала можно отнести:

- увеличение объема реальных капиталовложений, ускорение темпов экономического развития и улучшение состояния платежного баланса страны;
- поступление передовой иностранной технологии, организационного и управленческого опыта, результатов НИОКР, воплощаемых в новой технике, патентах, лицензиях, ноу-хау и т. д.;
- более полное использование местных природных ресурсов;
- повышение уровня занятости, квалификации, производительности местной рабочей силы;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- развитие импортозамещающего производства и сокращение валютных расходов на оплату импорта;
- увеличение объема налоговых поступлений, позволяющее расширить государственное финансирование социальных и др. программ;
- повышение уровня жизни и покупательной способности населения;
- развитие инфраструктуры и сферы услуг;
- повышение доверия к стране, что позволит привлечь новых иностранных инвесторов;
- усиление конкуренции в национальной экономике и снижение уровня ее монополизации;
- оздоровление социально-культурной обстановки в стране, распространение международных стандартов не только в производстве, но и потреблении.

К отрицательным последствиям иностранных инвестиций относятся следующие:

- репатриация капитала и перевод прибыли в различных формах (дивидендов, процентов, роялти и др.), что ухудшает состояние платежного баланса принимающей страны;
- увеличение импорта оборудования, материалов и комплектующих, требующее дополнительных валютных расходов;
- подавление местных производителей и ограничение конкуренции;
- усиление зависимости национальной экономики, угрожающее ее экономической и политической безопасности;
- игнорирование иностранными инвесторами местных условий и особенностей;
- возможная деформация структуры национальной экономики;
- упадок традиционных отраслей национальной экономики;
- ослабление стимулов для проведения национальных НИОКР, вследствие ввоза иностранной технологии,

что в конечном счете может привести к усилению технологической зависимости;

- негативное воздействие на социально-культурные условия, связанное с игнорированием национальных традиций, особенностей и т. д., с насаждением чуждых национальной культуре стандартов, ценностей и форм организации производства, потребления, образа жизни и др. [1]

В 2013 году Российская экономика получила 170,2 млрд. долл. иностранных инвестиций, это на 10,1 % больше чем в 2012 году.

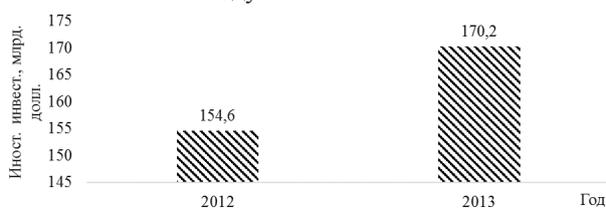


Рисунок 1 – Динамика иностранных инвестиций, млрд долл. США

Структура иностранных инвестиций в 2013 году выглядела неоднозначно. Портфельные инвестиции, т. е. средства предназначенные на покупку акций и долей уставного капитала составили 1 %, прямые инвестиции – вложения в производство и сбыт – 15 %, наибольшую долю имели прочие инвестиции – 84 %, это вложения иностранного капитала в кредитование дочерних иностранных или отечественных компаний.

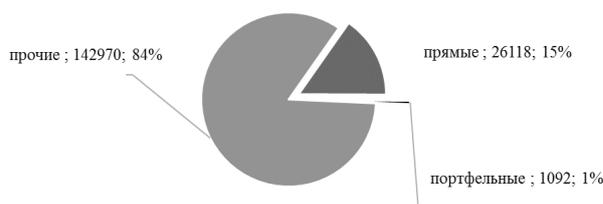


Рисунок 2 – Структура иностранных инвестиций в 2013 году, млрд долл., %

Вложение средств в Российскую экономику происходит неравномерно. Не все отрасли одинаково привлекательны для иностранного капитала.

В 2013 году наиболее интересными для иностранного капитала оказались перерабатывающая промышленность – более половины вложенных средств, оптовая и розничная торговля – пятая часть всех вложений и деятельность связанная с финансами – более 10 %, лидером в инвестировании в это направление является Швейцария.

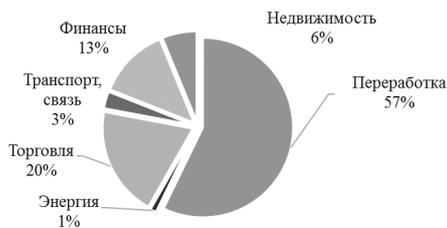


Рисунок 3 – Структура иностранных инвестиций по отраслям в 2013 году, %

Лидерами по объему уже инвестированных средств являются: Кипр – 69075 млрд. долл. это 28 %, почти столько же Нидерланды – 68176 млрд. долл., несколько меньше вкладывал Люксембург – 49192 млрд. долл. – 20 %, Китай к 2013 году имеет 32130 млрд. долл. вложенных средств, и в 2013 году не инвестировал в Россию.

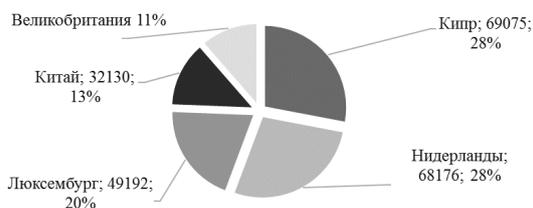


Рисунок 4 – Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России, млрд долл., %
 Россия имеет в своей экономике 384 117 млн. долл. инвестированных средств.

Страны имеющие наибольшие объемы инвестиций в России, одновременно являлись и основными иностранными инвесторами в 2013 году.



Рисунок 5 – Структура поступления иностранных инвестиций в 2013 году, млрд долл., %

Наибольший приток средств был зафиксирован из Соединенного королевства Великобритании почти треть, несколько меньше вложили Люксембург и Кипр, меньше всего инвестиций было из Нидерландов.

Несмотря на кажущийся «инвестиционный голод» в России, отечественный капитал тоже инвестируется в зарубежье.

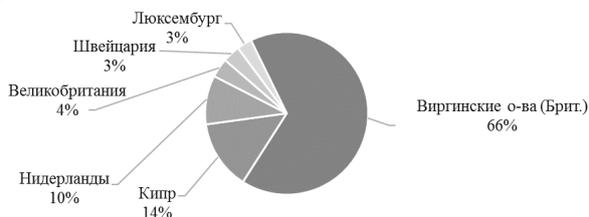


Рисунок 6 – Объем Российских инвестиций, накопленных за рубежом к 2013 году, %

К 2014 году Россия в общей сложности имела 176 411 млн. долл. инвестированных в иностранные государства.

Сопоставляя данные об импорте и экспорте капитала можно увидеть, что основные страны, в которые инвестируется отечественный капитал являются также инвесторами капитала в Россию.

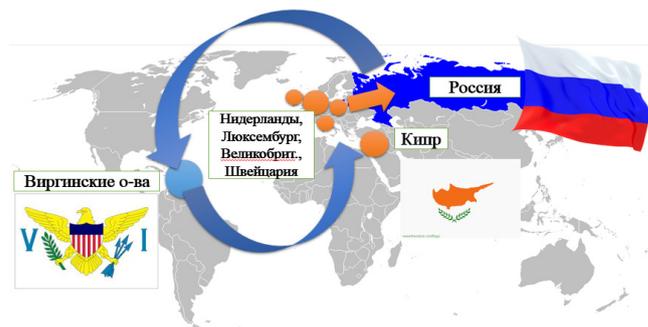


Рисунок 7 – Возможные источники формирования иностранных инвестиций

Вероятно, часть отечественного капитала выходя из-под юрисдикции России возвращается на «родину» под именем иностранных инвестиций, пользуясь особыми условиями и налоговыми льготами.

Экспертами-аналитиками этот вариант трактуется неоднозначно:

С одной стороны, инвестиции дают толчок экономике, создают рабочие места, в целом делают Россию более открытой.

С другой, зачастую иностранные инвестиции – в большинстве своем ссудный капитал, так или иначе будут выведены из экономики по принципу возвратности, срочности и платности, и в экономике останутся лишь полученные налоги и заработная плата отечественных работников.

Значительное влияние иностранного капитала наблюдается в пищевой промышленности. Это обуславливается тем, что в России это направление имеет огромный потенциал. Количество предприятий пищевой промышленности в России значительно меньше чем за рубежом.

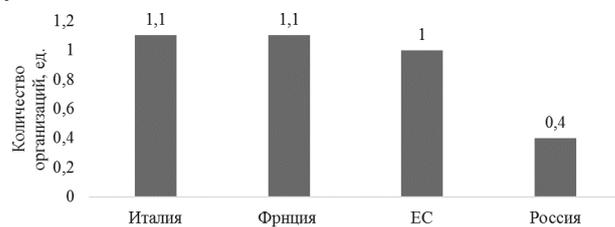


Рисунок 8 – Количество предприятий пищевой промышленности на 1 тыс. человек.

Эта ниша вместила в себя отечественные и крупные иностранные компании.

Значительная часть пищевой промышленности России сосредоточена в руках транснациональных корпораций, которые контролируют и розничные цены на продукты питания и закупочные цены на сельскохозяйственное сырье.

Доля иностранного капитала в пищевой промышленности уже составляет 60 % и продолжает устойчиво расти. Как только на российском рынке появляется сильное отечественное производство или бренд, пользующийся популярностью у потребителя, они сразу скупаются иностранными корпорациями;

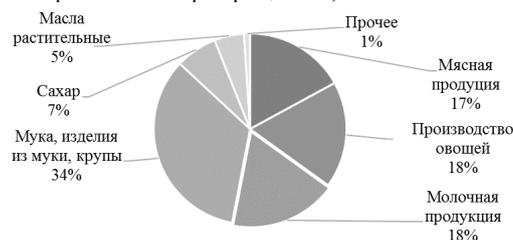


Рисунок 9 – Структура рынка продуктов питания в РФ, %

В большинстве подотраслей российского рынка продуктов питания и напитков наибольшая доля рынка принадлежит иностранным корпорациям:

- Почти 60 % рынка переработки молока;
- Более 70 % рынка соковой продукции;
- Порядка 80 % рынка замороженных овощей и фруктов;
- Более 90 % рынка плодовоовощной консервации;
- Более 80 % рынка пивоварения.

Отечественные компании пока сохраняют лидерство на рынках мясопереработки и хлебобулочных изделий, однако в данных сегментах также прослеживается общий для всех подотраслей тренд поглощения более мелких компаний крупными корпорациями, в том числе западными;

Ситуация в подавляющем большинстве отраслей пищевой промышленности определяется крупнейшими перерабатывающими компаниями.

Таблица 1 – Ведущие компании в отраслях пищевой промышленности

| Продукция | Самые крупные организации |
|---|--|
| Мясо, мясная и рыбная продукция | «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат», «Черкизово», «АВІ PRODUCT», ГК «Продо»; |
| Производство овощей и овощных продуктов | Bonduelle, Le Group CECAB, Hortex, Oerlemans Food Siemiatycze, Hortino, Хладокомбинат «Западный», «Русский Холод», «Мираторг», «Русское поле»; |
| Цельномолочная продукция, масло, сыры мороженое | PepsiCo, «Юнимилк» –Danone»; |
| Мука, изделия из муки, крупы | В сегменте хлебобулочных изделий: ОАО «Хлебный Дом», ОАО «Каравай» ОАО «Хлебозавод № 22»; |
| Сахар | ОАО «Добринский сахарный завод», ОАО «Сахарный завод «Никифоровский», ЗАО «Успенский сахарник»; |
| Масла растительные | ГК «Юг Руси», АПИК ЭФКО, ООО «Бунге СНГ»; |

Доля иностранного капитала в пищевой промышленности уже составляет 60% и продолжает расти. Вместо того чтобы тратить средства на развитие бизнеса, ТНК поглощают имеющийся. Это происходит как путем вхождения в состав членов акционерных обществ, так и кредитованием бизнеса на таких условиях, что отечественные компании теряют независимость.

Таблица 2 – Отношение компаний к реальному собственнику

| «Российские» компании | Реальный собственник |
|--|--|
| «Вимм-Билль-Данн» | PepsiCo |
| «Юнимилк» | Danon |
| «Лебедянский» | PepsiCo |
| «НИДАН», «Мултон» | Coca-Cola |
| «Хлебный Дом» | FazerBakeries |
| «Кампомос» | Atria plc |
| «Балтика» | Carlsberg Central European Distribution Corporation (CEDC) |
| ГК «Русский алкоголь», «Парламент Групп» | |
| «Балтимор-Холдинг» | |
| | Unilever |

Выходя на рынок России таким образом, ТНК – получают огромные финансовые потоки.

Как только на российском рынке появляется сильное отечественное производство или бренд, пользующийся популярностью у потребителя, они сразу скупаются иностранными корпорациями.

Последние крупнейшие сделки ТНК на российском рынке продуктов питания и напитков:

- Приобретение PepsiCo «Вимм-Билль-Данн» –\$5,4 млрд;
- Создание СП Danone-«Юнимилк» – Danone выплатил акционерам «Юнимилка» 120 млн евро за контроль в 57,5% долей в новом СП;

- Приобретение PepsiCo ОАО «Лебедянский» – за 75,53% акций было заплачено \$1,4 млрд;
- Приобретение Coca-Cola завода «Нидан» за \$276 млн;
- Приобретение Unilever ЗАО «Балтимор-Холдинг» за \$40 млн.

Транснациональные корпорации оценивают продовольственный рынок России как наиболее привлекательный.

Таблица 3 – Топ-10 брендов, которые за пять или менее лет достигли оборота в 1 млрд руб., принадлежащих транснациональным корпорациям

| Владелец бренда | Выручка, млрд. руб. | Рекламный бюджет, млн. руб. |
|---|---------------------|-----------------------------|
| Carlsberg (Балтика) | 70 | 700 |
| Anheuser-BuschIn Bev (Клинское) | 20 | 400 |
| PepsiCo (Домик в деревне) | 20 | 400 |
| PepsiCo (Чудо) | 20 | 700 |
| PepsiCo (Фруктовый сад) | 15 | 400 |
| Coca-Cola (Добрый) | 20 | 600 |
| PepsiCo (Веселый молочник) | 10 | - |
| СП «Danone-Юнимилк» (Простоквашино) | 30 | 200 |
| British American Tobacco (Ява золотая) | 20 | 11 |
| Central European Distribution Corporation (Зеленая марка) | 25 | 34 |

Факторы, влияющие на интерес иностранных корпораций к российскому рынку продуктов питания:

- Население Российской Федерации составляет ~ 143 млн чел., поэтому российский рынок продовольствия является одним из самых перспективных в мире для поставки продуктов питания;

- Россия не обеспечивает себя собственным производством, являясь одним из крупнейших импортеров продуктов питания из мировой корзины: годовой объем импорта РФ продовольствия и с/х сырья оценивается в \$ 42,5 млрд;

- Внутренний рынок продовольствия РФ весьма перспективен еще и потому, что на данный момент населением потребляется недостаточное количество продуктов питания в расчете на душу населения, по сравнению с оптимальными биологическими нормами потребления (например, говядины, в расчете на душу населения страны, потребляется в 1,5 раза меньше биологической нормы для человека);

- Россия является уникальной страной для размещения производств пищевых продуктов с точки зрения обеспеченности сырьевой базой: на территории РФ сосредоточено 55% черноземных почв мира, 20% мировых запасов пресной воды и 10% мировых пахотных земель;

- В России самый низкий среди государств «большой восьмерки» и стран BRIC налог на прибыль, что увеличивает привлекательность для зарубежных инвесторов;

- Иностранные компании успешно конкурируют с отечественными за счет эффективных технологий, доступа к долгосрочному капиталу, продуманной стратегии, огромных маркетинговых бюджетов, большого опыта работы, качественной логистики и портфеля брендов, грамотного менеджмента, поддержки экспансии со стороны своих государств, немалым лоббистским ресурсом.

Наибольший ущерб от монополии транснациональных компаний на рынке продуктов питания несут отечественные сельхозтоваропроизводители, как поставщики сырья для предприятий перерабатывающей промышленности.

Для решения данной проблемы необходимо развивать в стране сельскохозяйственную кооперацию, которая во всем мире является мощным оружием от монополии ТНК.

В мировой практике проблема переработки продукции и защиты интересов крестьянских и фермерских хо-

зяйств решена кооперативами.

Известные международные кооперативы:

- Arla – почти 8 тыс. членов, оборот – 6,6 млрд. евро

- Valio – 10 тыс. членов, оборот 1,8 млрд. евро

- Danish Crown – 12,5 тыс. членов, оборот 6,3 млрд.

евро

- West Fleisch – 435 тыс. членов, оборот – 1,6 млрд.

евро

Предпосылки и особенности развития мировой сельскохозяйственной кооперации:

- Наличие экономической угрозы (например, появление дешевого импорта или сокращение экспорта, голод в стране, постоянное снижение урожайности/производительности и т.д.).

- Наличие в стране харизматического лидера, который будет продвигать идею кооперации.

Особенности с/х кооперации в Европе

- Основная функция кооперативов – защита интересов их членов и усиление рыночной позиции при продвижении их продукции.

- Во всех странах созданы ассоциации, курирующие развитие кооперативов в стране, продвигающие интересы национальных кооперативов на международном

уровне услуги фермерам.

Для России таким решением может стать создание агропромышленных парков, формируемых по модульному принципу, исходя из потребностей региона в перерабатывающих мощностях

На данный момент иностранные корпорации уже полностью контролируют целый ряд важнейших подотраслей пищевой промышленности России, что является прямой угрозой продовольственной безопасности страны, а так же негативно отражается на экономическом, и, как следствие, на политическом суверенитете страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сайт кредитной кооперации Чувашии: http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=416:vliyanie-investment&catid=42:investment&directory=60

2. Федеральный центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса: <http://www.mcx-consult.ru/>

3. Федеральная служба государственной статистики: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/

ANALYSIS OF FOREIGN CAPITAL PARTICIPATION IN FOOD-INDUSTRY OF RUSSIA

© 2014

S.A. Suslov, candidate of economic Sciences, associate Professor of «Economics and statistics»

M.N. Kirillov, lecturer of the Department “Organization and management”

Nizhny Novgorod State Engineering Economic Institute, Knyaginina (Russia)

Annotation: The Complete independence of any country are possible when no political or economic entity is able to influence the state decision. Modern countries do not have this quality. Integration of economies, the penetration of capital and transnational-owned corporations are becoming more connected economies into a single resource allocation mechanism. The article considers trends in investment-governmental processes, analyses the structure of foreign investments in the economy of Russia, is a way to reduce the influence of foreign capital in the food industry of Russia.

Keywords: investment, foreign capital, industry, named port of capital, lending, economic sovereignty, economic threat, agro-industrial Park.

УДК 338.43

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

© 2014

Ю.В. Тинтулов, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и технологий

Одесский государственный аграрный университет, Одесса (Украина)

Аннотация: Конкурентоспособность выступает основополагающим фактором устойчивого развития национальной экономики и экономики ее регионов, при этом она измерима посредством неформального инструментарий управления и оценки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инструментарий оценки, индекс потенциала конкурентоспособности, валковый продукт отраслевой структуры, совокупный индекс обратных зависимостей по фактору безработица, прямая эластичность в конечном продукте.

Постановка проблемы: Современное состояние украинской экономики нуждается в поиске новых форм и методов повышения эффективности деятельности украинских объединений, необходимых для стабилизации и последующего развития производства. Как показывает опыт развитых стран, одним из таких методов является создание эффективных систем управления потенциалом корпораций: учитывающих сложность и многообразие входящих объектов управления, а также комплекс их функций и взаимосвязей; реализующих возможности проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и непосредственное внедрение их результатов; использующих новые технологии и инструменты управления качеством продукции; привлекающих дополнительные источники финансирования под комплекс гарантий и экономически целесообразных диверсифицированных проектов.

Таким образом, обращение к проблеме повышения эффективности управления потенциалом является сво-

временным и актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор. Вопросам управления оборотными средствами освещены в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как Стоянова Е.С., Павлова Л.Н., Балабанов И.Т., Бланк И.А., Ковалев В.В., Ван Хорн Дж. К., Бригхем Е. и др.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью статьи есть исследование альтернативных моделей оптимизации потенциала конкурентоспособности промышленного комплекса региональной социально-экономической системы.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Исследования показали, что существующая базовая методика оценки уровня депрессивности развития отраслевой структуры исследует следующие элементы.

Во-первых, в условиях украинской экономической

модели влияния факторов мезоуровневого порядка крайне незначим. Мезоуровневые разногласия депрессивности развития того или иного сектора отраслевой структуры промышленного комплекса региональной социально-экономической системы – это, прежде всего, отражение в отраслевой структуре экономики региональных социально - экономических систем, различных отраслей. В связи с этим очевидно, что наибольшим образом пострадали от спада производства обрабатывающие отрасли, прежде всего, трудоемкое машиностроение (в том числе оборонное) и легкая промышленность, частично - пищевая промышленность. Такой дисбаланс происходил на фоне сохранения яркой выразительности комплексобразующих элементов указанных отраслей. Относительно надлежащим является состояние топливной (нефтяной и газовой) промышленности, черной и цветной металлургии, отдельных подотраслей химической и нефтехимической, пищевой, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в диверсифицированной структуре экономики Украины.

Сравнение фактических и расчетных показателей спада объемов промышленного производства свидетельствует об определенном уровне разногласий между типами региональных социально-экономических систем, определяя перспективы их типологизация.

В качестве одного из аспектов структурного фактора можно рассматривать соотношение между промышленностью и сельским хозяйством [1]. Сельскохозяйственные, слабо и умеренно - урбанизированные регионы - Южный регион, Центральный регион - имеет более широкие возможности для самообеспечения продовольствием, и почти наверняка выживут при любых условиях экономического кризиса.

Одним из элементов предполагаемого уровня потенциала конкурентоспособности может выступать один из параметров нестабильности. В качестве такового может быть выбран фактор безработицы [2]. Традиционно, однако, такой параметр в своем воздействии на генерацию признаков конкурентоспособности потенциала отраслевой структуры рассматривается в собственном инверсионном виде - занятости. Косвенно оценить различия в интенсивности изменения структуры занятости населения можно на основе данных об изменении доли занятых в экономике в целом и в промышленности в частности. Разногласия в темпах падения общей и отраслевой (например, промышленной) занятости свидетельствуют о доле той части населения, которая перемещается в сферу неоформленной занятости.

Разница между этими показателями может служить косвенным индикатором изменения структуры занятости, перемещение из одного сектора (например, промышленного производства) в другой (например, сельское хозяйство), другие, новые сектора экономики. Сопоставление общей и промышленной занятости показывает, что в большей части региональных социально - экономических систем тенденции этих показателей зачастую совпадают. Следует отметить, что существуют регионы, в которых темпы изменения показателей могут различаться. Это можно интерпретировать как небольшие возможности населения этих региональных социально - экономических систем к переходу в другие сферы деятельности. Противоположное состояние наблюдается в таких регионах как Киевская область, Харьковская область, Львовская область. Здесь темп падения отраслевой (промышленной) занятости сопровождается низким падением общей (структурной), что говорит о гораздо больших возможностях населения к проявлению активности в других сферах экономики.

В связи с этим, индустриальные регионы не испытывали резкого спада промышленного производства. Нельзя забывать, что при всем при этом в этих регионах активно идет процесс диверсификации экономики, доля занятых в промышленности, несмотря на ее относительное благополучие, падает, растет доля занятых в торгов-

ле, сфере услуг, банковском секторе и т.п.

С другой стороны, в некоторых областях, испытывших глубокий спад промышленного производства падение доли занятых в промышленности сопровождается заметным ростом занятых в сельском хозяйстве. Для этих региональных социально - экономических систем, страдающих от недостатка предпосылок для формирования « новых » секторов, это не является решением проблемы, так как сельское хозяйство здесь вряд ли способно стать комплексобразующей отраслью. При всей важности « новых секторов » как фактора снижения уровня депрессивности экономики для большинства муниципальных образований они пока не способны заменить основные градообразующие отрасли.

В условиях кризиса среди факторов, определяющих степень депрессивности промышленного сектора может рассматриваться отраслевая экономическая нагрузка. Учитывая это, прежде всего, говорят об уровне спонтанной концентрации получения дохода в отдельных подотраслях, обладающих благоприятной экономической конъюнктурой, откуда они определенным образом распространяются в целом по региону.

Большие, относительно стойко функционирующие предприятия играют роль основных источников формирования бюджетов регионального уровня, через которые происходит частичное перераспределение сложившихся доходов. В ряде региональных социально - экономических системах усиления перечисленных тенденций происходит за счет развития естественных монополий. Это, безусловно, ведет к подрыву конкурентоспособности предприятий и ведет к углублению экономического кризиса.

Наконец, в процессе исследования уровня депрессивности развития на макроуровне - отраслевой структуры; микроуровне - сектора можно говорить о росте уровня инвестиционной активности, разбора проблем занятости, технического перевооружения основных предприятий, их устойчивой переориентации на новые рынки сбыта, то есть о продлении реструктуризации экономики. К показателям реструктуризации экономической системы можно отнести тенденции выхода предприятий региональной социально-экономической системы на новые рынки сбыта. В этом случае один показатель - рост реализации продукции предприятиями - изготовителями не в своем регионе.

Естественно, что в современных условиях развития хозяйственного комплекса выдающимся гарантом надлежащего финансового состояния предприятий и региональной социально - экономической системы является объем реализации продукции на рынках с твердой валютой. Наиболее высокие по сравнению с средне украинской показателями экспорта продукции на душу населения в регионах.

Уровень конкурентоспособности отраслевой структуры может быть интерпретирована как способность того или иного сектора структуры генерировать условия сдерживания развития факторов нестабильности, а также способность генерировать конечный продукт. Для этого валовой конечный продукт, соответственно может быть задан формулой стандартного матричного вида индекса вида:

$$\begin{aligned} ВПС_{ij} (ВПОС_{ij}) &= \sum СП_{ij} y_{ij} \\ ВПС_{ij} (ВПОС_{ij}) &= \sum СП_{ij} y_{ij} \end{aligned} \quad (1)$$

где ВПС - валовой продукт сектора i ;
ВПОС - валовой продукт отраслевой структуры;
СП $_{ij}$ - совокупность показателей (внешних признаков сектора i и отраслевой структуры j),
 y - соответственно, вес переменных, учитываемых при формировании комплексного индикатора СП.

Безусловно, при прочих равных условиях принимается наличие факта изменений в динамике общего продукта сектора i , связанные с изменением конечного спроса в отраслевой структуре j .

Подытоживая конечные продукты всех отраслей структуры хозяйственного комплекса, получаем следующую формулу:

$$\Sigma (d \text{ ВПС}_{ij} / d y_{ij}) = \Sigma \text{ СП}_{ij} = \text{ИКП} \quad (2)$$

$$\Sigma (d \text{ ВПС}_{ij} / d y_{ij}) = \Sigma \text{ СП}_{ij} = \text{ИКП}$$

Индекс потенциала конкурентоспособности может быть использован для определения потенциала секторов экономики государства. Многие исследователи подчеркивают острую необходимость использования ИКП в трансформированном виде, представленном в уравнении (3). При калькуляции ИКП, Ван Хорн Дж. К. обнаруживает, что сравнение (2) может подвергаться внутренней инверсии и, как результат, необходимо использовать нормализованный сводный индекс обратный индекс потенциала конкурентоспособности (ОИПК) с целью идентификации потенциально важных секторов экономики [3]. Данный индекс может быть рассчитан по формуле :

$$\text{ОИПК}_j = [(1 / K) / \text{ИКП} [(1/K2) \text{ ИКП}] \quad (3)$$

$$\text{ОИПК}_j = [(1 / K) / \text{ИКП} [(1/K2) \text{ ИКП}]$$

где, K - матрица обратных зависимостей по отраслям

Нами, была принята к рассмотрению инверсионная модель фактора нестабильности экономического развития (макроуровневая характеристика) как наиболее подходящий инструмент в процессе идентификации секторов экономики однако, соответствующие индексы СИОЗБ (совокупный индекс обратных зависимостей по фактору безработица) могут представить некачественную информацию о важности сектора органам управления экономикой на макроуровне так как эти индексы не учитывают соответствующие размеры сектора на микроуровне [4].

В этом случае может получиться следующее: сектор несущественный с точки зрения показателей конечного спроса может характеризоваться высокими СИОЗБ индексами и быть идентифицирован как ключевой, приоритетный сектор экономики мезоуровневой экономической системы (региональной социально - экономической системы).

Проблема заключается в том, что 100 % увеличение конечного спроса в этом секторе увеличит конечный продукт экономики лишь незначительно в связи с ограничением в относительном размере сектора.

Определить степень реакции на разного рода флуктуационных проявлений внутри формируемого потенциала отраслевой структуры хозяйственного комплекса помогает подход, основанный на использовании различных коэффициентов эластичности. Эластичность, несмотря на это обладает свойством учитывать относительные размеры секторов и масштабы их «распространение в отрасли» [5].

В связи с этим показатели эластичности является более качественными в процессе идентификации секторов экономики, обладающих высоким уровнем потенциала конкурентоспособности по заданным ограничениям. Традиционно, в аспекте анализа эластичность по конечному продукту может быть вычислена по формуле:

$$\text{ЕКП}_{ij} = \text{ИКП} (y_{ij} / x_{ij}) \quad (4)$$

$$\text{ЕКП}_{ij} = \text{ИКП} (y_{ij} / x_{ij})$$

где ЕКП_{ij} - процентное изменение в общем объеме конечного продукта, вызванное процентным изменением в конечном спросе сектора j, x_{ij} = 2ВПС_i.

Нельзя также забывать о том, что необходимо учитывать прямую эластичность в конечном продукте (ПЭКП), что представляет собой процентное изменение конечного продукта сектора j в связи с изменением конечного спроса внутри данного сектора. Такого рода зависимость, по нашему мнению, можно представить в следующем виде:

$$\text{ПЭКП } x_{jyj} = b_{ij} (y_{ij} / x_{ij}) \quad (5)$$

$$\text{ПЭКП } x_{jyj} = b_{ij} (y_{ij} / x_{ij})$$

где b_{ij} - совокупность элементов инверсионной матрицы.

Разница между ЕКП и ПЭКП представляет собой изменение в конечном продукте сектор, возникающий в связи с изменениями в других секторах внутри отраслевой структуры хозяйственного комплекса экономики, региональной социально - экономической системы и т.д.

Показатели эластичности, в конечном продукте вычисленные для секторов экономики региональной социально-экономической системы Причерноморского региона Украины с использованием уравнений 4 и 5.

Предприятия, находящиеся в структуре отрасли, могут обеспечивать склонность этого сектора к конкурентообразованию. Аналогичная картина наблюдается в том случае, когда сектора экономики, способны генерировать потенциал конечного продукта экономики, являются привлекательными и с точки зрения занятости и дохода.

Использование вышеуказанных индексов не всегда важно, однако для целей формирования комплексной политики государства их использование необходимо. Безусловно, выбор тех или иных индексов для идентификации потенциально важных секторов экономики зависит от целей проводимой государством экономической политики. Возникают некоторые количественные и качественные проблемы формирования индексов. Особенно это проявляется при рассмотрении особенностей развития отраслевой структуры по условиям депрессивности в сочетании с характером трансформационных деформаций и структурных изменений.

Вместе с тем, некоторые особенности официальной методики и практики построения этих индексов снижают степень их пригодности для анализа именно краткосрочных тенденций в украинской переходной экономике [6]. Кроме того, официальные индикаторы не позволяют проводить анализ структурных сдвигов. Это заставляет начать исследования трансформационного спада и структурных сдвигов в украинской промышленности по построению адекватной системы индикаторов, для чего, в свою очередь, необходимо рассмотреть измерительные проблемы в данной области.

Специфика измерения трансформационного спада отражается на степени депрессивности развития отраслевой структуры хозяйственного комплекса страны [7-9]. Региональная социально-экономическая система, обусловлена, в первую очередь, сутью перехода от плановой экономики к рыночной, от рынка продавца к рынку покупателя.

Выводы. Организация отраслевой структуры в форме сети объединяет различные типы отраслевых структур, способствуя более эффективному разграничению деятельности и формированию связей, а также пропорциональности между автономией и контролем. Переход к современным методам управления многие исследователи связывают с сетевыми организационными формами отраслевых структур. Функционирования отрасли (отраслевой структуры) в режиме сети дает ей оптимальный уровень развития потенциала конкурентоспособности в масштабах хозяйственного комплекса. Апробация методов стратегического управления сетями позволяет сократить расходы и повысить доходы, обеспечить быстроту реакции отрасли на изменение конъюнктуры рынка, а также поведения других отраслей в рамках отраслевой структуры.

Все вышеизложенное позволяет сделать принципиально важные выводы:

1) организационно отраслевая структура хозяйственного комплекса структура является отражением главной

идеи, который она подчиняется в процессе собственного функционирования.

2) на определенных этапах развития потенциала конкурентоспособности отраслевой структуры пищевой промышленности возникает моно специализации отраслевой структуры, что ориентирует отрасль в развитии ее потенциала конкурентоспособности на один стратегический рыночный сегмент.

3) на одном из этапов оценки степени депрессивности, и, соответственно, как инверсия этому, оценки уровня развития потенциала конкурентоспособности отраслевой структуры промышленности может быть крайне необходимым исследовать процесс формирования «новых секторов» как фактор, снижающий степень депрессивности.

4) имитационные модели оптимизационного развития потенциала конкурентоспособности является количественным индикатором, который необходим при разработке эффективных программ социально - экономического развития транзитивных экономик.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И.А. Управление активами. - К.: «Ника-Центр», 2000. - 720 с.
2. Бригхем Е. Основы финансового менеджмен-

та: Пер. с англ. - К.: Молодежь, 1997. - 1000 с.

3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 800 с.

4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 768 с.

5. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 400 с.

6. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Э.С. Стояновой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во «Перспектива», 1999. - 656 с.

7. Понедельчук Т.В. Влияние основных и второстепенных факторов на экономический рост в условиях трансформационной экономики Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 26-29.

8. Вахтина М.А. Особенности становления и развития различных типов экономических организаций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 6. С. 23-27.

9. Подгорная А.И. Создание механизма инновационно-технологического развития предприятия в условиях модернизации национальной экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 76-81.

ALTERNATIVE MODELS OF COMPETITIVENESS POTENTIAL OPTIMIZATION

© 2014

Yu.V. Tintulov, Ph.D, Associate Professor of Information Systems and Technologies
Odessa State Agrarian University, Odessa (Ukraine)

Annotation: acts as the fundamental factor of a sustainable development of national economy and economy of regions, at the same time it is measurable through the informal management and evaluation toolkit.

Keywords: competitiveness, evaluation toolkit, the index of competitive potential, gross product of industrial structure, the total index of reverse dependency factor unemployment, direct elasticity in the final product.

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА СФЕРЫ НАУКОЁМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

©2014

С.Е. Ушакова, кандидат экономических наук, заведующая сектором «Правовые проблемы модернизации сферы науки и инноваций»

С.С. Аушкан, научный сотрудник

Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП), Москва (Россия)

Аннотация. В статье исследуется проблема востребованности интеллектуального продукта сферы наукоёмких технологий в Российской Федерации. Представлен сравнительный анализ развития этой сферы в России и за рубежом. Сформулированы основные направления стимулирования создания и использования интеллектуального продукта российскими предприятиями.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальный продукт, наукоёмкие технологии, статистика, востребованность.

В современном обществе в условиях смены технологического уклада и перехода в постиндустриальное общество в большинстве развитых стран всё большее значение приобретает интеллектуальный труд, как один из производительных ресурсов экономики. От интеллектуального потенциала всё больше зависит успешность конкурентной борьбы как в науке, так и в бизнесе. Результатом интеллектуального труда является интеллектуальный продукт. Категория «интеллектуальный продукт» в современном экономическом словаре трактуется в следующей форме: «Интеллектуальный продукт - результат духовной, мыслительной, интеллектуальной деятельности. Включает изобретения, открытия, патенты, научные отчеты и доклады, проекты, описания технологий, литературные, музыкальные, художественные произведения, творения искусства» [1].

Существует множество сфер реализации интеллектуального продукта. Интеллектуальный продукт используется в хозяйственной деятельности предприятий, в системе образования, а также служит источником нако-

пления фундаментальных знаний, которые могут быть востребованы в будущем.

Интеллектуальный продукт можно условно разделить на продукт, имеющий коммерческую ценность и продукт, имеющий потенциальную коммерческую ценность. К первому виду относится интеллектуальный продукт, являющийся готовым товаром, созданным с целью получения коммерческой выгоды. Ко второму виду относится интеллектуальный продукт, который является результатом мыслительной или творческой деятельности, созданный не в целях извлечения материальной прибыли, но обладающий потенциальной коммерческой ценностью (рис. 1).

В настоящей статье авторы ограничиваются рассмотрением интеллектуального продукта, как результата интеллектуальной деятельности (РИД), созданного в сфере наукоёмких технологий и обладающего коммерческой ценностью априори.

Интеллектуальный продукт, имеющий коммерческую ценность, может быть использован в деятельности

хозяйствующего субъекта для извлечения им прибыли.



Рисунок 1 - Деление интеллектуального продукта на группы[2]

Как правило, интеллектуальный продукт, используемый в производственной и коммерческой деятельности предприятия, представляет собой зарегистрированные (запатентованные) РИД, хотя есть РИД, которые не проходят процедуру регистрации, например, ноу-хау и иные не патентуемые РИД. Если РИД, созданный силами предприятия, проходит процедуру патентования, то, как правило, он ставится на баланс предприятия как нематериальный актив. Однако российский опыт показывает, что коммерческие компании не спешат патентовать свои РИД, чтобы не раскрывать свои секреты производства, предпочитая пользоваться ими как ноу-хау, поскольку как только РИД подвергается патентованию, секреты производства становятся доступны потенциальным конкурентам.

Одним из параметров, характеризующих востребованность РИД, является уровень активности рынка РИД. Исследования российского рынка интеллектуальной собственности показывают, что в Российской Федерации наблюдается низкая активность данного сегмента, что влечет за собой и низкую инновационную активность предприятий и научных организаций [3], которая напрямую связана с активностью рынка РИД. По данным Федеральной службы государственной статистики уровень инновационной активности предприятий России в 2009 году составлял 7,7%, в 2010 году – 7,9%, в 2011 году – 8,9%, в 2012 году – 9,1% [4]. В данной статистике указывается доля предприятий, осуществивших технологические инновации, в общем числе обследованных за определенный период времени предприятий в среднем по Российской Федерации.

Представленная положительная динамика показателя инновационной активности не отражает реального роста доли предприятий, осуществляющих технологические инновации. Рост данного показателя в 2011 году связан с тем, что с этого года в данную статистику были добавлены организации с кодом 73 общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД), то есть организации, осуществляющие научные исследования и разработки. Данные организации по определению имеют высокий уровень инновационной активности (значение показателя в 2011 году – 28,8%, в 2012 году – 29,1%) [4]. Их учёт создал видимость по-

ложительной динамики инновационной активности в стране. В секторах добывающей и обрабатывающей промышленности ситуация на протяжении исследуемого периода в целом не меняется.

Сравнительный анализ данных по инновационной активности России и западных стран также свидетельствует об отставании нашей страны. Для сравнения по данным на 2008 год доля инновационно-активных предприятий в Германии составляет 79,3%, Люксембурге – 68,1%, Бельгии – 60,9%, Португалии – 60,3% [5].

Также важным параметром, характеризующим востребованность результатов интеллектуальной деятельности в Российской Федерации, является количество выданных патентов. В таблице 1 представлены данные Роспатента о динамике выдачи патентов в Российской Федерации.

Таблица 1 - Динамика выдачи патентов Российской Федерации на изобретения, полезные модели и промышленные образцы [6]

| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Выдано патентов на изобретения российским заявителям | 22 260 | 26 294 | 21 627 | 20 339 | 22 481 |
| Выдано патентов на изобретения иностранным заявителям | 6 548 | 8 530 | 8 695 | 9 660 | 10 399 |
| Всего | 28 808 | 34 824 | 30 322 | 29 999 | 32 880 |
| Выдано патентов на полезные модели российским заявителям | 9250 | 10500 | 10187 | 10571 | 11152 |
| Выдано патентов на полезные модели иностранным заявителям | 423 | 419 | 394 | 508 | 519 |
| Всего | 9673 | 10919 | 10581 | 11079 | 11671 |
| Выдано патентов на промышленные образцы российским заявителям | 2062 | 2184 | 1741 | 1622 | 1390 |
| Выдано патентов на промышленные образцы иностранным заявителям | 1595 | 2582 | 1825 | 1867 | 1991 |
| Всего | 3657 | 4766 | 3566 | 3489 | 3381 |

При этом значительная часть охранных документов поддерживается. По данным Роспатента в Российской Федерации действует 254 891 патент [6].

Статистика показывает, что несмотря на большое количество действующих охранных документов, используется лишь небольшая часть результатов интеллектуальной деятельности. По данным Росстата в 2012 году использовались лишь 22 660 РИД [7], включая запатентованные РИД, то есть доля используемых РИД чрезвычайно мала. Это еще раз свидетельствует о низкой востребованности РИД российскими предприятиями.

При этом необходимо учитывать, что данные об использовании РИД Росстат получает из отчетной формы №4-инновация, которую не предоставляют субъекты малого предпринимательства. В федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ от 24 июля 2007 года приводится список критериев, которым должна соответствовать организация, чтобы считаться субъектом малого предпринимательства. Хотелось бы выделить два из них: численность сотрудников - менее 100 [8] и выручка от продажи товаров и услуг - менее 400 млн. руб. за год [9]. С нашей точки зрения предприятия с такими параметрами имеют финансовые и технологические возможности активно использовать РИД в своей деятельности. Однако даже если использование РИД малыми предприятиями имеет место, данное использование никак не отражается в официальных статистических данных.

В Российской Федерации на малые предприятия приходится около 20% ВВП, доля работников в общей численности занятых — 27,5%, доля малых предприятий примерно 42% от общего количества предприятий [10]. В экономически развитых странах по данным зарубежной статистики эти показатели, как правило, выше. Доля малых предприятий в общем количестве предприятий ко-

леблется от 97,6% в США до 99,8% в Италии; на малых предприятиях занято от 48,4% работающего населения в Великобритании до 70,2% - в Японии, создается от 46% ВВП в Канаде до 53,8% - в Японии [11]. Мировой опыт показывает, что наиболее эффективно функционируют именно малые инновационные компании, именно они в существенной мере являются двигателями инноваций в экономике. В связи с этим в задаче государства должна входить поддержка малых инновационных предприятий в инвестировании в новые технологии посредством выделения субсидий, разработки налоговых льгот и прочих стимулирующих мер.

Существует еще одна проблема, сдерживающая инновационную активность предприятий, в том числе малых, и негативно сказывающаяся на уровне востребованности интеллектуального продукта в России и развитии рынка РИД. В 2011 году, согласно официальным оценкам Росстата, рассчитанным по методу корректировки ВВП, степень тенезации экономики России составляла порядка 16%. Малые предприятия не заинтересованы не только в заполнении статистических форм отчетности, но и в принципе вести инновационную деятельность. В условиях отсутствия каких-либо эффективных стимулирующих мер в области налогообложения субъектов инновационной деятельности, осуществляющим НИОКР и создающим РИД для последующего использования их в производстве, предприятиям гораздо проще минимизировать свою налогооблагаемую базу через «теневые» схемы.

Инновационная активность крупных компаний также находится на низком уровне. Безусловно, востребованность в интеллектуальном продукте у части крупных высокотехнологичных компаний есть, но такие компании предпочитают приобретать импортное оборудование и комплектующие за рубежом, тем самым стимулируя развитие зарубежных, а не отечественных инновационных компаний. В основной же своей массе крупные предприятия Российской Федерации слабо заинтересованы в инновациях, соответственно и во внедрении новых РИД. Так, Россия представлена всего тремя участниками в рейтинге 1 400 крупнейших компаний мира по абсолютным затратам на НИОКР, который ежегодно составляется Объединённым исследовательским центром ЕС. К этим компаниям относятся Газпром (83-я позиция), АвтоВАЗ (620-я позиция), «Лукойл» (632-я позиция). Такое скромное представление отечественных компаний в данном рейтинге связано с тем, что в России крупный бизнес занят преимущественно в сфере добычи ресурсов или в сфере торговли, то есть в тех сегментах, где НИОКР не играют такой роли, как в обрабатывающих высокотехнологичных отраслях. Ниже представлен перечень крупнейших компаний России по версии Forbes [12]:

| | |
|-----------------------|--|
| 1. Лукойл | Нефтяная и нефтегазовая промышленность |
| 2. Сургутнефтегаз | Нефтяная и нефтегазовая промышленность |
| 3. Vimpelcom | Телекоммуникации и связь |
| 4. X5 Retail Group | Розничная торговля |
| 5. Evraz | Черная металлургия |
| 6. Татнефть | Нефтяная и нефтегазовая промышленность |
| 7. Северсталь | Черная металлургия |
| 8. Башнефть | Нефтяная и нефтегазовая промышленность |
| 9. Стройгазконсалтинг | Строительство |

Безусловно, предприятия добывающей промышленности используют в своей деятельности новые технологии, но в недостаточных масштабах и, как правило, эти технологии импортные. Крупным компаниям выгодней вкладывать деньги в разработку месторождений, нежели в НИОКР, а НИОКР, при необходимости, выгодней и надёжней провести за рубежом на уже имеющейся хоро-

шо развитой инфраструктурной базе. РИД были бы выгодны, например, для перерабатывающих предприятий, которые в России слабо развиты. В настоящее время Российская Федерация в основном добывает и продаёт, нежели что-либо производит.

В настоящее время государство оказывает значительную поддержку в форме субсидий части предприятий, работающих в обрабатывающих отраслях. По данным Организации экономического сотрудничества и развития Россия занимает одно из первых мест по объёму прямого государственного финансирования исследований и разработок, в том числе и в бизнес секторе. Так в 2001 году государство финансировало 49,04% всех исследований и разработок, проводимых бизнес сектором, в 2011 году эта цифра составила уже 58,67% [13]. Прямое государственное финансирование НИОКР в производственном секторе, безусловно, играет свою положительную роль, однако при этом данный инструмент государственной поддержки снижает и без того низкую мотивацию самих производственных предприятий к инновациям.

Примером неэффективной государственной помощи отечественным производственным компаниям может служить АвтоВАЗ, который неоднократно получал государственные субсидии, но при этом продукция завода не может конкурировать с зарубежными аналогами по многим технологическим параметрам.

Подводя итог, можно заключить, что в России остро стоит задача развития высокотехнологичной обрабатывающей промышленности, чьи предприятия, являются основными потребителями интеллектуального продукта. Для того, чтобы компании были заинтересованы в использовании интеллектуального продукта необходимо разработать систему стимулирующих мер, преимущественно в налоговой сфере, которые бы способствовали процессу коммерциализации РИД, активизации рынка РИД, а значит и развитию сферы наукоемких технологий в России. Необходимо постепенно ужесточать, созданные для некоторых крупных корпораций «тепличные» условия и вводить стимулирующие налоговые меры, чтобы они также были заинтересованы в проведении НИОКР. В качестве стимулирующих налоговых мер можно перечислить следующие: введение льготы по налогу на прибыль от реализации созданных предприятием РИД, освобождение от уплаты налога на прибыль операций по передаче РИД предприятию на безвозмездной основе. Перечень стимулирующих налоговых мер может быть в последствие расширен. Кроме того, для активизации процесса патентования и дальнейшего использования РИД необходимо совершенствование законодательства в сфере патентования и патентной защиты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
2. Гражданский Кодекс РФ, часть 4, 1225.
3. Белоусова О.М. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации «Академия естествознания», 2011 год.
4. Интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.
5. Интернет-сайт European Commission Eurostat http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Innovation_statistics.
6. Интернет-сайт Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент) <http://www.rupto.ru/rupto/portal/0467deba-a670-11e2-c002-9c8e9921fb2c>.
7. Справка об использовании результатов интеллектуальной деятельности по видам экономической деятельности за 2012 г. Источник: Интернет-сайт ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности»

сти» http://www.fips.ru/sitedocs/links/pril2_nt_2012.pdf.

8. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года статья 4, пункт 2, подпункт а.

9. Постановление Правительства от 9 февраля 2013 года № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

10. Интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#.

11. Конкурентоспособность предпринимательских

структур малого и среднего бизнеса России [Текст] / Г. Г. Кузьминич // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 21-24.

12. Интернет-сайт журнала Forbes <http://www.forbes.ru/rating/200-krupneishikh-chastnykh-kompanii-rossii-2013/2013?full=1>.

13. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. Innovation for Growth. Источник: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2013_sti_scoreboard-2013-en.

PROBLEMS OF DEMAND FOR THE INTELLECTUAL PRODUCT OF THE SPHERE OF SCIENCE INTENSIVE TECHNOLOGIES IN RUSSIAN FEDERATION

©2014

S.E. Ushakova, candidate of economical science, head of the sector «Legal problems of modernization of science and innovation»

S.S. Aushkap, researcher

Russian Research Institute of Economy, Politics and Law in Science and Technology (RIEPP)

Annotation: The article raises the issue of the demand for the intellectual product of the sphere of science intensive technologies in Russian Federation. The comparative analysis of the development of this sphere in Russia and abroad is presented. The basic measures for the stimulation of creation and use of the intellectual product by Russian enterprises are formulated.

Keywords: intellectual capital, intellectual product, high technologies, statistics, demand.

УДК 330.342:631.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© 2014

T.C. Шабатура, кандидат экономических наук, преподаватель кафедры «Экономическая теория и экономика предприятия»

Одесский государственный аграрный университет, Одесса (Украина)

В.В. Кузель, кандидат экономических наук, директор ОСП

«Агротехнический колледж» УНУС, Умань (Украина)

Аннотация: В условиях кризисного состояния аграрной экономики Украины наиболее актуальной научной проблемой остается эффективность формирования экономического потенциала предприятий пищевой промышленности и возможности его реализации в контексте обеспечения продовольственной безопасности страны. В методологическую основу реализации экономического потенциала пищевых предприятий положено сочетание ресурсной и стоимостной концепций, органическое взаимодействие которых обеспечит реализацию стратегически важных интересов владельцев бизнеса.

Ключевые слова: экономический потенциал, предприятия пищевой промышленности, ресурсная концепция, стоимостная концепция, продовольственная безопасность.

Постановка проблемы. Неоднозначный и сложный трансформационный характер кризисного состояния аграрной экономики Украины диктует нестабильные и динамические условия функционирования предпринимательского звена в среде постоянного существования угроз экономической деятельности, которая делает невозможным обеспечение соответствующего уровня продовольственной безопасности страны. Именно поэтому реализация экономического потенциала пищевых предприятий требует исследования новых подходов коренного превращения системы его защитных реакций от деструктивного влияния внешних шоков с целью обеспечения его стабильного экономического роста в контексте формирования продовольственной безопасности.

Анализ последних исследований и публикаций. Научные интересы выдающихся ученых Демьяненко Н.Я., Саблука П.Т., Лупенко Ю. О., Гришовой И.Ю., Непочатенко О.О., Бланка А.И., Кузеля В.В., Чирвы О.Г., Стояновой-Коваль С.С., Крюковой И.А., Барановского О.И. пересекаются с рассмотрением проблем, которые касаются экономического потенциала предприятия [1-10]. Несмотря на важность и весомость их научных трудов, в отмеченных трудах отсутствуют попытки подходить к рассмотрению реализации экономического потенциала пищевых предприятий с позиции формирования продовольственной безопасности.

Целью статьи является научное обоснование состава инструментов формирования экономического потенциала пищевых предприятий и разработка методологических аспектов их применения и оценки с учетом парадигмы обеспечения продовольственной безопасности страны.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Продовольственная безопасность является необходимой составляющей экономической безопасности пищевых предприятий, где экономическая безопасность характеризует состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угрозы и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем. Сущность экономической безопасности предприятия заключается в таком экономическом положении, которое характеризуется: сбалансированностью и качеством экономических инструментов, технологий и услуг; стойкостью к угрозам; способностью предприятия обеспечивать реализацию экономических интересов, миссии и заданий, достаточными объемами экономических ресурсов; а также направленностью на эффективное и устойчивое развитие [8].

Анализ научных исследований позволяет сделать вывод относительно особенных характеристик эконо-

мического потенциала предприятия и предложить собственную его трактовку: экономический потенциал это совокупность ресурсов предприятия, а также методов и принципов их управления, использование которых направлено на предупреждение, преодоление экономических угроз предприятия и обеспечения реализации экономических интересов его владельцев. Учитывая это, реализация экономического потенциала предприятия, по нашему мнению, должна рассматриваться через призму управления экономическими потоками путем использования определенных принципов, инструментов и рычагов, экономических методов, информационного и правового обеспечения, которое позволит достичь основных экономических целей предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности.

Реализация экономического потенциала пищевых предприятий в контексте формирования продовольственной безопасности невозможна без существования на предприятии специальных органов, деятельность которых предусматривает создание организационно-экономической структуры для выполнения следующих заданий:

1) организация сбора информации ради обеспечения эффективного развития предприятия через систему управления его ресурсными потоками, осуществления постоянного мониторинга по состоянию экономической деятельности предприятия, а также факторов внутренней и внешней бизнес-окружение;

2) диагностика экономического потенциала предприятия путем углубленного анализа его структурных составляющих, определения степени зависимости реализации стратегически важных интересов предприятия от деструктивного влияния отдельных факторов внутреннего и внешнего бизнес-окружение;

3) планирование мероприятий обеспечения продовольственной безопасности предприятия путем внесения их в разработку текущих и долгосрочных программ, оперативных бюджетов относительно обеспечения защиты экономических интересов владельцев бизнеса от деструктивного влияния угроз на основе разработки стратегии, реализующей экономический потенциал предприятия;

4) разработка системы поощрения реализации принятых решений относительно стратегии развития экономического потенциала предприятия, которое предусматривает использование системы санкций и поощрений менеджеров за невыполнение или выполнение установленных основных экономических показателей, плановых заданий и экономических нормативов относительно обеспечения продовольственной безопасности;

5) осуществление качественного контроля над выполнением принятых решений относительно выполнения стратегии развития экономического потенциала предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности с помощью внедрения систем контроля над осуществлением принятых управленческих решений, деления этих контрольных обязательств между менеджерами, определением ряда контрольных показателей и периодов, а также оперативным реагированием на получении результаты контроля.

Важной составляющей процесса реализации экономического потенциала предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности является нормативно правовое обеспечение для проведения постоянного управления и контроля над процессами экономическими процессами, при которых возможно достижение стойкого экономического роста предприятия и максимальное наращивание его рыночной стоимости. Нормативно правовое обеспечение включает: Законы, Постановления, государственные нормативные акты; нормативы, стандарты и т.д. Методический аппарат может включать такие методы и приемы, с помощью которых осуществляется обоснование и контроль над выполнением управленческих решений относительно обе-

спечения выполнения целевой стратегии предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности: потоковый подход, структурный метод, сравнительный анализ, анализ экономических коэффициентов, балансовый метод, другие экономические методы.

В состав экономических инструментов механизма реализации экономического потенциала предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности, которые определяют его экономические отношения, можно отнести:

- кредитные инструменты (векселя, кредитные соглашения и др.);

- платежные инструменты (чеки, платежные поручения, аккредитивы и др.);

- инструменты инвестирования (инвестиционные сертификаты, акции и др.);

- депозитные инструменты (депозитные сертификаты, депозитные соглашения, др.);

- инструменты страхования (страховой полис, страховое соглашение и др.);

- другие экономические инструменты [6].

Основу механизма реализации экономического потенциала предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности предприятия составляет четкая идентификация целей и задач, которые взаимосвязаны между собой, объекты, функции управления и внутренние механизмы обеспечения продовольственной безопасности.

Содержание системы экономического потенциала предприятия в первую очередь обуславливается его стратегическими интересами, успешность реализации которых зависит от эффективности функционирования всего предприятия. К ним относятся: максимизация рыночной стоимости предприятия, инновационный уровень его экономической деятельности, роста уровня рентабельности ресурсных потоков, финансовая стабильность предприятия, достаточный объем формируемых ресурсных потоков, которые в процессе функционирования предприятия нуждаются в защите.

Не менее важной исходной предпосылкой построения этой системы является проявление угроз реализации основных экономических целей предприятия, от результата идентификации которых и оценки уровня возможного экономического убытка зависит эффективность экономического развития предприятия. Основными из них является: снижение рыночной стоимости предприятия через снижение эффективности формирования и р экономических инструментов и технологий, снижение чистой прибыли в расчете на единицу используемого собственного капитала, снижение уровня платежеспособности, финансовой стойкости, несбалансированность денежных потоков, недостаточная гибкость и снижение объема собственного капитала, формируемых из внутренних источников предприятия.

В контурах экономического потенциала предприятия определяются объекты управления, которые конкретизируются в зависимости от целей и задач экономического развития предприятия, которые представлены инновациями, прибылью, денежными потоками, структурой финансовых активов, материальными и нематериальными активами.

Реализация экономического потенциала предприятия в контексте продовольственной безопасности, выдвигает ряд актуальных заданий относительно снижения расходов, увеличения доходов, минимизации экономических рисков, поддержки конкурентоспособности продукции и рыночных позиций, наращивания масштабов производства, и тому подобное естественно зависит от обеспечения жизненного цикла предприятия, потенциала использования его возможностей и конкурентных преимуществ, которые формируют инновации. Переосмысление подходов к механизму, реализующему экономический потенциал предприятия, в контексте формирования продовольственной безопас-

ности обуславливает необходимость в создании современных экономических инструментов. Современный инструментарий, на наш взгляд, можно отнести к поточным подходам обеспечения экономического развития пищевого производства, которые получают все большего распространения в современной экономической науке и приобретают широкую практическую реализацию в процессе управления поточными процессами предприятий и установления экономической архитектуры АПК. Учитывая инновационные принципы поточных подходов относительно обоснования стратегии реализации экономического потенциала пищевого предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности, считаем, что: во-первых, реализация экономического потенциала предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности механизма сориентирована на процесс управления поточными процессами; во-вторых: устанавливает благоприятный экономический климат, как систему нормативных и экономических условий осуществления экономической деятельности, что существенно влияет на уровень доходности и риска, создавая контуры функционирования ресурсных потоков; в-третьих: обеспечивает движение ресурсов, которое отвечает цели и критериям их формирования в условиях экономической неопределенности и специфических особенностях функционирования отрасли [8].

Эффективность реализации экономического потенциала предприятия в контексте формирования продовольственной безопасности зависит от: роста рентабельности финансовых потоков, что неразрывно связано с управлением формированием прибыли предприятия; управлением финансовой стабильностью, которая прямо зависит от структуры формирования источников ресурсных потоков; оптимизации материальных и нематериальных активов, что должно предусматривать дифференциальный подход к выбору финансирования составляющих оборотного и необоротного капитала предприятия, и тем самым определяет финансовую стойкость и платежеспособность предприятия; оптимизации размера денежных потоков, поскольку они за своей функциональной значимостью призваны определять уровень готовности предприятия погасить свои финансовые обязательства, влиять на размер инвестированного капитала в оборотные активы, а также характеризуют инвестиционный потенциал предприятия.

Выводы и предложения. Таким образом, в основу механизма, реализующего экономический потенциал пищевых предприятий, положено сочетание ресурсной и стоимостной концепций, органическое взаимодействие

которых обеспечит реализацию стратегически важных интересов владельцев бизнеса в контексте формирования продовольственной безопасности населения, что в свою очередь выступает одним из гарантов социально-политической стабильности в обществе, выживания и развития нации, лица, семьи, и как следствие – устойчивого экономического развития государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дем'яненко М.Я. Проблеми питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства // Економіка АПК. – 2011 - №7 - С.67-72.
2. Саблук П.Т., Лузан Ю.Я. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні // Економіка АПК. – 2011 - № 5. – С.3-17.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью. – К.: Изд-во «Никацентр», Эльга, 2004. – 784 с.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека. Ін-т екон. Прогнозування. – К.: Вид-во «Фенікс», 1999. – 338с.
5. Біломістна І.І. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств промислових підприємств. // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал – 2012 – № 6. - с. 305-307.
6. Анисимова Ю.А. Среда формирования инструментов хеджирования на оптовом рынке электрической энергии (мощности) / Ю.А. Анисимова // Вестник СамГУПС. – 2009 - Т. 1. № 6. С. 74-79.
7. Гришова И.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков / И.Ю. Гришова // Азимут научных исследований: экономика и управление – 2012 - № 1 – С.22-24.
8. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Проектирование системы анализа деятельности предприятия с учетом цикличности экономической конъюнктуры // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 34-36.
9. Кужель В.В. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку / В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. - № 2 – С. 201-206.
10. Чирва О.Г. Зарубежный опыт развития сельской кредитной кооперации и возможности его адаптации в аграрном секторе экономики Украины/ О.Г. Чирва // Азимут научных исследований экономики и управление. – 2013 - № 1- С. 32-35.
11. Шабатура Т.С. Інвестиційні потоки як фактор нарощення інноваційного потенціалу підприємства // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013 - № 3. – С. 160-165.

FEATURES OF REALIZATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE FOOD ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF FOOD SECURITY

© 2014

T.S. Shabatura, candidate of economical science, lecturer of the chair
«Economic theory and economics of enterprise»
Odessa State Agrarian University, Odessa (Ukraine)
V.V. Kuzhel, candidate of economical science, director of SU
«Agrotechnical College» UNUH, Uman, (Ukraine)

Annotation: In the context of a crisis condition of the agrarian economy of Ukraine the most relevant scientific problem remains formation of the economic potential of the food industry and the possibility of its implementation in the context of national food security. In methodological foundation realize the economic potential of food companies on a combination of resource and cost concepts, organic interaction which will implement the strategic interests of the business owners.

Keywords: economic potential, the food industry, the resource concept, cost concept, food security.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

© 2014

Н.Н. Шаш, доктор экономических наук, профессор кафедры государственных финансов
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва (Россия)

Я.М. Афанасьев, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва (Россия)

Аннотация: В статье исследуется отрицательное и положительное влияние государственного долга на макроэкономическое развитие. Дана характеристика структуры долговых обязательств Российской Федерации, сформулированы предложения о необходимости проведения постоянного мониторинга его состояния с учетом потенциальных внешних вызовов и угроз, направленные на повышение эффективности управления государственным долгом Российской Федерации.

Ключевые слова: государственный долг, дефицит, федеральный бюджет, государственные долговые обязательства, государственные облигации, ОФЗ, управление государственным долгом.

Концепции оценки влияния государственного долга на макроэкономическое развитие. Обсуждение проблемы государственного долга, последствий его наращивания для экономики страны, в особенности для экономического роста, приобретает все большую остроту и свидетельствует о важности данной проблемы в экономической и финансовой политике многих стран.

Последствия влияния государственного долга и дефицита бюджета на макроэкономику и на социально-экономическое развитие страны комплексно исследованы в рамках различных научных школ экономической теории. Так, например, представители классического направления считали наличие государственного долга как негативное явление, то в соответствии с принципами долговой политики страны, сформулированными еще в конце XIX А. Вагнером, дефицитное финансирование государственного бюджета следует рассматривать как вполне закономерный и прогрессивный процесс [1, с. 39]. Эту идею поддерживал Дж. М. Кейнс, который утверждал, что в определенные периоды экономического развития государству необходимо наращивать расходы для поддержания совокупного спроса, а образующийся в результате этого дефицит бюджета следует финансировать за счет государственных заимствований [2, с. 29-47].

Существенный вклад в разработку проблем государственных долговых обязательств и формирования эффективной долговой политики внесли такие признанные авторитеты в этой области, как Г. Мэнкью, Д. Эльмендорф, Р. Барро, Р. Масгрейв. Можно также вспомнить исследования В. Moore, Г. Сент-Паула, К. Патилло, Л. Риччи, Х. Пуарсона, П. Дьямонда, Ф. Модильяни, [3, 4, 5], в которых отражены результаты, согласно которым государственный долг влияет на экономическое развитие как положительно, так и отрицательно, однако экономистами не указывается пороговое значение государственного долга, при превышении которого изменяется направление влияния.

Наличие нелинейной формы взаимозависимости между государственным долгом и темпами экономического развития выявлено и рассчитаны пороговые значения государственного долга в работах Б. Ндулу, Д. Смит и Й. Хсинг (они исследовали вопрос влияния государственного долга на экономический рост на примере США), И. Элбадауи, К. Патилло, Л. Риччи, Х. Пуарсона. В основном исследования по данной проблематике исследовались на примере развивающихся и развитых стран в работах таких экономистов, как Д. Мохд, Дж. Подвинский, К. Чечерита, Н. Сити, П. Мисстал [6, 7]. Можно выделить несколько работ, в которых анализируется взаимозависимость между государственным долгом и темпами экономического роста в странах с развивающимся рынком, К. Рогофф и К. Рейнхарт [8], А. Шкларек [9], М. Каннер, Т. Греннес, Ф. Кохлер-Гейб.

Вопрос влияния государственного долга на темпы роста экономики исследованы в работах К. Рогоффа и

К. Рейнхарт, М. Канера-Т. Греннеса-Ф. Кохлер-Гейба, М. Кумара и Дж. Ву [10]. Большое количество научных исследований посвящено вопросу влияния непосредственно государственного внешнего долга на темпы экономического роста, А. Саввидес А. Шкларек, Дж. Пресбитеро, Дж. Грин и Д. Виллануева, К. Патилло, Т. Корделла. Вопросу влияния государственного внутреннего долга на экономическое развитие страны посвящены работы А. Абасса, О. Джанне – А. Гуськина, Дж. Христиансена, Н. Кутивадзе.

Также в работах зарубежных авторов можно найти исследования о наличии влияния непосредственно темпов роста экономики на государственный долг. К числу таких авторов относятся В. Изэстерли, П. Кругман [11, 12].

Работы всех этих ученых-экономистов рассматривают проблему влияния государственного долга на экономику с точки зрения различных аспектов. В то же время сложность этой проблемы, увеличение ее актуальности для современной российской экономики в условиях замедления темпов экономического роста требует необходимости проведения дальнейших исследований в этой области. Наибольший акцент в исследованиях, посвященных изучению воздействия государственного долга на экономику страны, в частности на темпы ее экономического роста, сделан на вопросе влияния высокого объема государственного долга на темпы экономического роста в развитых странах [7] (еще большую актуальность этот вопрос приобрел за последние годы в связи с развитием долгового кризиса в Европе и усилением турбулентных явлений в глобальной экономике) и вопросе о роли государственного внешнего долга в развивающихся странах [6].

Н. Кутивадзе считает, что: «Можно выделить две основные точки зрения по поводу влияния государственного долга на экономический рост, которые сформировались в научной среде за последние тридцать лет [13]:

1. государственный долг играет важную роль в ускорении темпов экономического роста, например, путем аккумуляции фондов денежных средств с целью инвестирования в инфраструктуру и в человеческий капитал. Осуществляя заимствования, государство может поддержать финансовую систему страны через предоставление дополнительных средств с целью увеличения объемов кредитования либо самостоятельно осуществлять эти операции и даже может помочь выжить финансовой системе в кризисный период;

2. излишний объем государственного долга может привести к негативному влиянию на процесс формирования капитала в стране вследствие увеличения долгосрочных процентных ставок [14], ускорению темпов инфляции [7], а также к возникновению «эффекта вытеснения» частных инвестиций, что в свою очередь замедлит темпы роста производительности. Высокая долговая нагрузка может также оказать отрицательное воздействие на фискальную устойчивость в стране и

значительно сократить темпы развития экономики и роста национального благосостояния».

Такие экономисты, как П. Дьямонд и Ф. Модильяни, указывают на то, что увеличение государственного долга всегда оказывает влияние на экономический рост [4, 5]. К. Патилло, Х. Пуарсон и Л. Риччи сделали вывод о том, что при невысоком уровне государственный долг оказывает положительное влияние на экономический рост, в то время как высокий его уровень негативно влияет на темпы роста ВВП [3].

Более того, результаты исследования группы стран, включающей как развитые, так и развивающиеся страны, проведенного М. Кумаром и Дж. Ву, показали, что взаимосвязь между объемом основного государственного долга и экономическим ростом в период с 1970-2007 гг. является отрицательной [10]. В работе было показано, что увеличение показателя отношения государственного долга к ВВП на 10 п.п. вызывает ежегодное снижение показателя реального ВВП на душу населения на 0,2 п.п. А. Шкларек, анализируя 59 развивающихся и 25 развитых стран, утверждал, что в развивающихся странах между совокупным долгом государства и экономическим ростом всегда существует отрицательная взаимосвязь, что касается развитых стран, то какая-либо существенная взаимосвязь между этими показателями отсутствует [9].

Также существуют предположения о том, что именно темпы роста экономики оказывают влияние на темпы роста государственного долга и на его состояние, а не наоборот. Например, В. Изстерли считает, что именно замедление темпов роста экономики во всем мире после 1975 г. привело к возникновению долгового кризиса в тех странах, для которых в 80-х годах прошлого века был характерен средний уровень доходов, а также для тех, где в 80-е и 90-е годы XX столетия уровень доходов оставался на низком уровне [11]. Данная точка зрения поддерживается и П. Кругманом, по мнению которого, не с ростом происходит нечто плохое, когда растет госдолг, а, наоборот, плохое происходит с долгом, когда темпы роста снижаются [12].

Таким образом, анализ концепций влияния государственного долга на экономический рост позволяет сделать вывод, что страны с развивающимися рынками должны тщательно следить за размером государственного долга, его структурой и использовать наиболее эффективные механизмы его финансирования.

Инструменты финансирования государственного долга и долговая политика России. В условиях экономической рецессии многие страны сталкиваются с проблемой увеличения государственного долга и необходимостью его финансирования. Как известно, существуют три основных механизма финансирования государственного долга: механизм эмиссии, налоговый механизм, механизм государственных долговых обязательств. При этом следует отметить, что последний может рассматриваться, как менее болезненный и более управляемый, однако, между представителями различных экономических школ нет согласия по отношению к применению данного механизма.

Так, представители современного монетаризма (например, М. Фридмен [15], Ф. Кейтен) полагают, что финансирование государственных потребностей за счет займов на рынке капитала закономерно приводит к увеличению процентных ставок, сокращению частных инвестиций и перекладыванию долгового бремени на будущие поколения, вынужденные расплачиваться по долгам государства. В то время, как кейнсианцы придерживаются того мнения, что государственные заимствования позволяют распределить долговую нагрузку во времени и поскольку будущие поколения также будут пользоваться результатами этих заимствований, они должны нести бремя по их возмещению.

Таким образом, характеризуя воздействие государственных долговых обязательств на экономическую ситуацию в стране можно выделить следующие положи-

тельные и отрицательные стороны (рисунок 1).

| Специфика воздействия государственных долговых обязательств на национальную экономику | |
|--|---|
| положительные стороны | отрицательные стороны |
| безэмиссионное пополнение доходов бюджета; сохранение нормального денежного обращения; превышение предельно допустимого уровня инвестиционной активности; увеличение налоговых поступлений. | увеличение расходов на обслуживание государственных долговых обязательств; превышение предельно допустимого уровня задолженности; зависимость отечественных финансов от состояния международных финансов. |

Рисунок 1 – Специфика воздействия государственных долговых обязательств на национальную экономику

При этом в условиях экономической рецессии многие страны прибегают к долговому методу финансирования своих расходов и покрытия дефицита бюджета. В отличие от эмиссии и роста налогов использования инструмента государственных долговых обязательств для финансирования государственного долга имеет явные преимущества, поскольку наличие достаточно длительного срока между займом и его последствиями (погашением) предоставляет большую свободу маневра. Именно это и обуславливает важную роль государственных долговых обязательств в системе финансирования государственного долга.

Особый научный интерес к проблемам долговых обязательств в системе финансирования государственного долга обусловлен необходимостью поиска перспективных механизмов воздействия на экономику, более эффективных источников покрытия дефицита бюджета, а также разработки новых моделей оптимизации и реструктуризации государственного долга.

И поскольку государственные долговые обязательства имеют гораздо меньшие негативные последствия по сравнению с дополнительной эмиссией, или увеличением налогового бремени, их следует рассматривать как наиболее эффективный механизм мобилизации дополнительных ресурсов и увеличения финансовых возможностей государства, что послужило причиной их широкого распространения в большинстве стран мира [16]. Не является исключением и Россия, которая на протяжении всей своей новейшей истории активно использовала этот механизм в реализации своей долговой политики, которая претерпела существенные изменения, начиная с 2008-2009 гг. Этот период ознаменовался наращиванием государственного долга, который по некоторым прогнозам, сделанным в те годы, мог к 2014 году достигнуть 17% ВВП, что 3,8% больше чем запланировано в бюджете на 2014 год и плановый период 2015-2016 гг. Причем долговая стратегия избрана в соответствии с классической теорией А. Вагнера [1, 17] – приоритет отдан внутреннему долгу (рисунок 2), который за это время увеличился более чем в 6,5 раза.

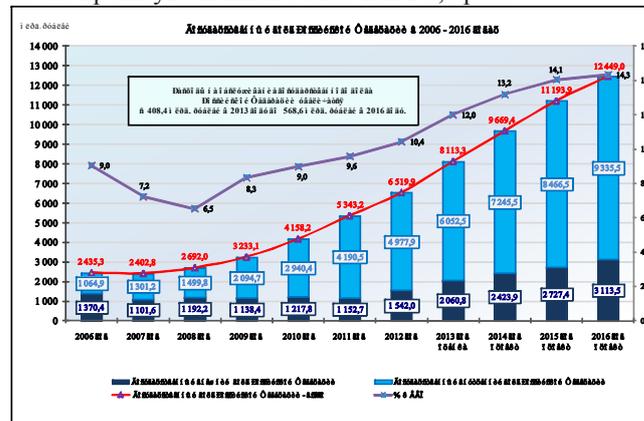


Рисунок 2 – Динамика изменения объема государственного долга Российской Федерации в 2006-2016 годах

Как видно, внешний долг планируется сохранить на стабильно невысоком уровне, практически без ежегодного прироста (с учетом инфляции). В связи с чем подобную политику можно определить как рациональную с учетом сложившейся в России макроэкономической ситуации и прогноза мировой конъюнктуры. При этом следует отметить, что наша страна по показателям государственного долга в положительную сторону отличается от большинства стран мира, как с развитыми, так и формирующимися рынками.

Более того, параметры, содержащиеся в соответствующих прогнозах экономического развития, позволяют сделать вывод, что при осуществлении объемов заимствования в запланированном объеме показатели долговой устойчивости страны сохранятся «вне опасных зон» (таблица 1).

Таблица 1 - Показатели долговой устойчивости Российской Федерации, %

| Наименование показателя | 2010 год | 2011 год | 2012 год | 2013 год оценка | 2014 год (прогноз) | 2015 год (прогноз) | 2016 год (прогноз) | Критерий (оптимальные значения) |
|--|----------|----------|----------|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------------------|
| Государственный долг Российской Федерации, % ВВП | 9,3 | 9,8 | 10,4 | 12,0 | 13,2 | 14,1 | 14,3 | < 50 % |
| Доля государственного внутреннего долга в общем объеме государственного долга Российской Федерации, % | 70,7 | 78,4 | 76,3 | 74,6 | 74,9 | 75,6 | 75,0 | > 50 % |
| Доля расходов на обслуживание государственного долга в общем объеме расходов федерального бюджета, % | 1,9 | 2,4 | 2,5 | 3,0 | 3,2 | 3,4 | 3,7 | < 10 % |
| Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного долга к доходам федерального бюджета, % | 7,6 | 6,1 | 6,1 | 9,7 | 6,3 | 7,6 | 7,0 | < 10 % |
| Отношение государственного долга Российской Федерации к доходам федерального бюджета, % | 50,1 | 47 | 50,7 | 62,9 | 71,3 | 76,9 | 78,3 | < 250 % |
| Отношение государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг, % | 10,1 | 7 | 8,4 | 11,3 | 12,4 | 13,4 | 14,5 | < 220 % |
| Отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного внешнего долга к годовому объему экспорта товаров и услуг, % | 1,3 | 1,2 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 1,2 | 0,8 | < 25 % |

При этом следует отметить, что наличие данного «запаса прочности» не может гарантировать необходимую долговую устойчивость. Это связано с тем, что темп роста самого государственного долга (и, безусловно, расходов на обслуживание) достаточно высоки по сравнению с основными показателями макроэкономического развития, показывающими нулевой экономический рост. Кроме того, в условиях усиления политической нестабильности и увеличением (вследствие этого) проблем в экономике страны возникают опасения, что эти параметры окажутся выше запланированных.

Ситуация складывается таким образом, что политика России в сфере управления государственным долгом в ближайшие годы будет направлена на финансирование государственного долга посредством привлечения ресурсов, как на отечественном, так и на международном рынках капитала на условиях, которые будут обеспечивать оптимальное соотношение дюрации и доходности суверенных долговых обязательств. В качестве основного источника финансирования предполагается использовать государственные заимствования, общий объем которых составит 1,4 трлн. рублей в 2013, 1,1 трлн. рублей в 2014 и 1,4 трлн. рублей в 2015 году (таблица 2).

Таблица 2 - Источники финансирования дефицита федерального бюджета в 2012-2016 гг., млрд. руб.*

| Показатель | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Дефицит федерального бюджета | - 68,1 | - 480,9 | - 389,6 | - 796,6 | - 486,5 |
| Государственные заимствования, всего | 842,1 | 584,4 | 652,1 | 786,2 | 39,7 |
| в том числе | | | | | |
| Государственные внутренние заимствования РФ | 709,8 | 433,0 | 485,0 | 676,6 | 745,5 |
| привлечение | 1 519,9 | 1 097,6 | 808,7 | 1 147,5 | 1 240,4 |
| погашение | - 677,8 | - 664,6 | - 323,7 | - 470,9 | - 494,9 |
| Государственные внешние заимствования РФ | 132,3 | 151,4 | 167,4 | 109,6 | 194,2 |
| привлечение | 209,7 | 229,1 | 241,8 | 247,4 | 251,1 |
| погашение | - 77,4 | - 77,7 | - 74,7 | - 137,8 | - 56,9 |

* Источник: сайт Минфина России (www.minfin.ru)

Таким образом, основным источником финансирования (особенно в условиях реализации неблагоприятного сценария падения цен на нефть) станут государственные заимствования, причем речь идет о заимствованиях на

внутреннем рынке. Однако их рост говорит об увеличении бюджетных рисков, обусловленных в том числе высокой волатильностью финансового рынка, ухудшением условий заимствований. Более того, в условиях угрозы применения экономических и финансовых санкций может возникнуть ситуация, не позволяющая привлечь на приемлемых условиях необходимые заемные средства.

Общая характеристика государственных долговых обязательств Российской Федерации. Как известно, долговые обязательства составляют подавляющую часть государственного долга, поскольку эти они не только позволяют на не инфляционной основе финансировать дефицит государственного бюджета, реализацию приоритетных инвестиционных программ, но и участвуют в регулировании экономики, например, оказывают влияние на денежную массу, цены, инфляцию [18].

Популярность государственных долговых обязательств имеет целый ряд преимуществ по сравнению с другими ценными бумагами, в числе которых наиболее важными являются: самый высокий относительный уровень надежности и наиболее льготное налогообложение. В связи с чем они получили широкое распространения в долговой практике всех стран мира. Что касается России, то в настоящее время наибольшее распространение в России получили облигации федерального займа (ОФЗ). Пунктом 1 статьи 15 Федерального закона от 3 декабря 2012 г. №216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» (далее – Федеральный закон) утверждена Программа государственных внутренних заимствований Российской Федерации на 2013 год (далее – Программа), в соответствии с которой объем чистых заимствований, осуществляемых в 2013 году путём выпуска государственных ценных бумаг, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации, составит до 448,6 млрд рублей (привлечение – 1213,2 млрд рублей, погашение – 764,6 млрд рублей).

В 2012 г. Россия разместила евробонды на всю сумму, предусмотренную программой заимствований на год. Проданы пяти- и десятилетние облигации по \$2 млрд на каждый транш и тридцатилетние облигации на \$3 млрд. Сейчас Россия должна по еврооблигациям \$34,91 млрд (26,998 млрд евро). Задолженность по облигациям внутреннего государственного валютного займа составляет \$10,7 млн (8,3 млн евро). По гарантиям России в иностранной валюте долг к началу ноября составил \$970,7 млн (750,7 млн евро).

В рамках верхнего предела государственного внешнего долга, установленного Законом о федеральном бюджете на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг. Минфином России 16 сентября 2013 г. были выпущены облигации внешних облигационных займов России, которые являются государственными именными ценными бумагами, выпускаются в документарной форме, подлежат централизованному хранению и предоставляют их владельцам право получить номинальную стоимость, а также проценты. Эмиссия состоит из 1 выпуска, объеме 7 500 шт. по номинальной стоимости – 200 тыс. долл. США, который по номинальной стоимости составляет 1,5 млрд долл. США. Эмитентом от имени Российской Федерации выступает Минфин России, срок погашения 16 сентября 2043 г. Цена размещения одной облигации – 97,187% от ее номинальной стоимости. Ставка купонного дохода по первому - шестидесятому купонам составляет 5,875% годовых каждая, а его размер – 5 875 долл. США. Определены даты выплаты купонного дохода. Потенциальными владельцами могут стать юридические и физические лица, резиденты и нерезиденты. Процесс формирования и обслуживания государственных долговых обязательств, предполагая соответствующую «нагрузку» на бюджет страны, требует специального государственного регулирования, в ходе осуществления которого в экономику вливаются дополнительные финансовые ресурсы, что (как уже отмечалось)

может оказывать и отрицательное и положительное воздействие, как стимулировать, так и замедлять экономический рост. В связи с чем в целях повышения эффективности управления государственным долгом целесообразно предложить следующие меры:

– четко определить пределы объемов заимствований с последующим уменьшением размера долговых обязательств в т.ч. посредством отказа от новых займов и оптимизации объема и реструктуризации внешних и внутренних заимствований;

– тщательно выбирать потенциальные источники внешних и внутренних заимствований на основе анализа расчета графиков по погашению и обслуживанию долговых обязательств для достижения сбалансированности структуры заимствований и равномерности сроков и размеров выплат;

– в текущем бюджетном цикле сохранить умеренную долговую нагрузку с последующим постепенным формированием национального рынка капитала и его превращением в важный источник финансирования дефицита федерального бюджета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Wagner, A. *Traité de la science des finances*. Vol. 1. Paris, 1909. 121 p.
2. Кейнс Дж.М. *Общая теория занятости, процента и денег*. М.: Гелиос АРВ, 2002. 352 с.
3. Patillo C., Poirson H., and Ricci L. What are the channels through which external debt affects growth? // *International Monetary Fund Working Paper*. 2004. № 04/15. P. 1-33.
4. Diamond P. National debt in a neoclassical growth model // *American Economic Review*. 1965. № 55. P. 1126-1150.
5. Modigliani F. Long-run implications of alternative fiscal policies and the burden of the national debt // *Economic Journal*. 1961. № 71. P. 730-755.
6. Siti N., Mohd D., Podivinsky J. Revisiting the role of

external debt in economic growth of developing countries // *Journal of Business Economics and Management*. 2013. № 3. P. 968-993.

7. Checherita C. and Rother P. The Impact of High and Growing Government Debt on Economic Growth. An Empirical Investigation for the Euro Area // *European Central Bank WP*. 2010. № 1237. P. 1-40.

8. Reinhart C., Rogoff K. From Financial Crash to Debt Crisis // *American Economic Review*. 2011. Vol. 101. NO.5. P. 1676-1706.

9. Schclarek A. Debt and economic growth in developing and industrial countries // *Lund University Working Papers*. 2005. № 34. P. 1-39.

10. Kumar M., Woo J. Public Debt and Growth // *IMF WP*. 2010. № 10/174. P. 1-46.

11. Easterly W. Growth Implosions and Debt Explosions: Do Growth Slowdowns Cause Public Debt Crises? // *Contributions to Macroeconomics*. 2001. Vol. 1. № 1. P. 1-24.

12. Krugman P. Nobody understands debt // *NYTimes*. 2012. January 1 // <http://www.nytimes.com/2012/01/02/>

13. Kutivadze N. Public debt, domestic and external financing, and economic growth // *Departmental WP*. 2012. № 12. P. 1-35.

14. Gale W., Orszag P. The Economic Effects of Long-term Fiscal Discipline // *Urban-Brookings Tax Policy Center Discussion Paper*. 2003. № 8. P. 1-30.

15. Фридмен М. *Свобода выбирать. Наша позиция / Пер с англ.* М.: Новое издательство, 2007. 356 с.

16. Масгрейв Р., Масгрейв П. *Государственные финансы: теория и практика*. М.: Бизнес-Атлас, 2009. 475 с.

17. Афанасьев М.П., Афанасьев Я.М. *Методологические и теоретические основы формулировки закона А. Вагнера. Подходы к его тестированию // Вопросы государственного и муниципального управления*. 2009. № 3. С. 47-70.

18. Вавилов А. *Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления*. М.: Городец-Издат, 2010. 400 с.

THE STATE DEBT INSTRUMENTS IN SYSTEM OF FINANCING OF THE PUBLIC DEBT

© 2014

N.N. Shash, doctor of economical science, professor of the chair “Public Finances”
National Research University “Higher School of Economics”, Moscow (Russia)

Y.M. Afanasiev, post-graduate student

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)

Annotation: In article we research negative and positive influence of a public debt on macroeconomic development. The characteristic of structure of debts of the Russian Federation is given, offers directed on need of carrying out continuous monitoring of its state taking into account potential external calls and the threats and increase of management efficiency by a public debt of the Russian Federation are formulated.

Keywords: public debt, deficit, federal budget, state debt instruments, state bonds, federal loan bond, management of a public debt.

ОБЪЕКТИВНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

© 2014

В.В. Шнайдер, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Тольяттинского филиала Российского государственного гуманитарного университета,
г. Тольятти (Россия)

Аннотация: В данной статье рассматривается значимость управленческого учёта и анализа, посредством которого строится внутренняя система учёта и контроля за использованием имеющихся и привлеченных ресурсов, что обуславливает их значимость для любой коммерческой структуры.

Ключевые слова: управленческий учёт, использование ресурсов, информационные потоки, эффективность деятельности, прибыль, коммерческая организация.

В разрезе реального времени одной из главных задач коммерческой организации является использование имеющихся у неё в распоряжении ресурсов и их максимальной отдачей в производственном процессе. Следовательно, необходимость в информации о наличии таких ресурсов является приоритетной. Оперативность, достоверность и точность предоставления данных обеспечивает управленческий учёт, а система управленческого учёта и анализа коммерческой организации позволяет своевременно принимать управленческие решения в части:

- мониторинга изменений рынка;
- непрерывного отражения информации финансово-хозяйственной деятельности;
- состояние имеющихся ресурсов;
- планирования расходов;
- анализа отклонения и выявления факторов;
- привлечения инвестиций;
- стратегии развития.

На основании вышеизложенного, руководителями принимаются эффективные управленческие решения, положительно влияющие на финансовый результат деятельности коммерческой организации.

Система управленческого учёта и анализа коммерческой организации – это учёт направленный на минимизацию затрат, максимизацию доходов и как следствие этого повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Особый вклад в становлении управленческого учёта среди российских учёных экономистов внесли: А.Ф. Аксененко, П.С. Безруких, М.В. Вахрушина, А.А. Володин, В.Б. Ивашкевич, В.Е. Ластовецкий, Ю.А. Мишин, О.Д. Каверина, Т.П. Карпова, В.Э. Керимов, Н.П. Кондраков, О.Е. Николаева, В.Ф. Палий, С.И. Полякова, Я.В. Соколов, С.А. Стуков, С.К. Татур, В.И. Ткач, А.Д. Шер, А.Д. Шеремет, Т.В. Шишкова и т.д.

По их мнению, под управленческим учётом следует понимать интегрированную систему учёта, сбора, систематизации, контроля и анализа информации, которая необходима для принятия эффективных оперативных и стратегических управленческих решений. Данное определение не претендует быть единственно верным, ввиду того, что исследуемый вид учёта является обязательным и официальным, законодательно установленным определением нет, так что все определения этого термина имеют место в системе экономической науки.

В свою очередь представляется возможным рассмотреть основное содержание стратегического управленческого учёта в качестве процесса информационного обеспечения трех составляющих: планирования, анализа и контроля. При этом проводится планирование, количественный и качественный анализ, а так же контроль стратегических решений организации с финансовой и с нефинансовой точек зрения. Чёткое выделение данных составляющих в едином процессе стратегического управленческого учёта является достаточно условным и трудно реализуемым на практике.

Отсутствие системы регистрации и анализа релевантной информации:

- о рынках, на которых коммерческая организация реализует или намеревается реализовывать свою продукцию;

- о конкурентах и их сильных и слабых сторонах в сравнении с данной организацией;

- об основных группах потребителей продукции, производимой организацией, и их относительной прибыльности может стать серьезной проблемой, препятствующей достижению значительных конкурентных преимуществ, а также инвестиционной привлекательности коммерческой организации. В отличие от внутренних данных, необходимых для проведения финансово-экономического анализа коммерческой организации, получение обозначенной выше информации, даже отлично организованной системы традиционного управленческого учёта и анализа, как правило, весьма трудоёмко, а зачастую просто невозможно. Поэтому проводимый в рамках управленческого учёта анализ концентрируется в первую очередь на внешних условиях деятельности организации, в частности на анализе сильных и слабых сторон конкурентов, оценке относительной прибыльности производимых продуктов и основных клиентских групп, а не на традиционной оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности организации по сравнению с предыдущим отчетным периодом или с планом текущего периода.

Важной особенностью стратегического анализа как подсистемы управленческого учёта является то, что данный анализ не концентрируется на эффективности бизнеса в целом, а подразделяет бизнес на отдельные составляющие (компоненты), сосредотачивая внимание на каждой из них, и, следовательно, обеспечивает менеджмент информацией в разрезе заданных компонент. Актуальность анализа изменения рынка, отдельных конкурентов, прибыльности некоторых продуктов, эффективности использования имеющихся ресурсов, а также привлечённых инвестиционных средств выступает на первое место на современном этапе развития экономических отношений. В рамках управленческого учёта и анализа возможно изменение стратегии и мер финансового контроля в соответствии с различными стадиями развития бизнеса, так как в основе данного вида анализа лежит понятие жизненного цикла продукта.

В процессе данного анализа получаемая учетная информация с одной стороны позволяет в определенной степени оценить стратегический потенциал организации, а с другой – сравнить альтернативные варианты стратегических инициатив и выбрать из них оптимальную, которая обеспечит организации максимальную финансовую отдачу. Что касается анализа внутренней среды в рамках стратегического управленческого учёта, то его роль заключается в первую очередь в выявлении и оценке собственных издержек и сопоставлении их уровня с издержками конкурентов. Разнообразные стратегические решения требуют всестороннего использования аналитических инструментов в части управленческого учёта и анализа, призванных содействовать постановке адекватных стратегических целей и реализации выбранной политики развития коммерческой организации.

Глобализация мировой экономики устанавливает задачи для отечественных предприятий, организаций и отраслей в целом. В настоящее время активно исследуется и развивается направление «инновационная экономика». Данное направление достаточно актуально и это обусловлено тем, что в любой коммерческой организации должны быть созданы все необходимые условия производства. Главной целью инновационной экономики является структурные приоритеты наукоемкой промышленности на основе избранных направлений в области развития и технологий. Развитие инновационной экономики немислимо без вливания инвестиционных ресурсов. Поэтому необходимость в получении инвестиций выступает на первое место в формировании политики финансово-хозяйственной деятельности любой коммерческой организации, которая основывается на создании инвестиционной стратегии, представляющую собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбором наиболее эффективных путей их достижения [1].

Для успешной реализации инвестиционной стратегии необходимо стратегическое управление. Стратегическое управление – это деятельность, направленная на управление и состоящая из важных качественных назначений развития через осуществление изменений в организации, обеспечивающих оптимальное взаимодействие коммерческой организации с её окружением.

В условиях нестабильной рыночной экономики и высоком уровне конкуренции управление любой коммерческой организацией процесс сложный и ответственный. Так как организациям необходимо привлекать инвестиции для расширения своей деятельности на данном этапе развития экономических взаимоотношений возникла потребность в проведении инвестиционно-стратегического анализа. Стратегический инвестиционный анализ направлен на выявление наиболее эффективных способов инвестирования, а также методов управления инвестициями, что, в конечном счете, должно привести к возможности получения прибыли в более короткие сроки, то есть, можно утверждать, что стратегический анализ является целевым. Следует заметить, что именно стратегический анализ базируется на информационных потоках управленческого учёта, что обуславливает и подтверждает его значимость.

Важно также выделить задачи инвестиционной политики (таблица 1).

Таблица 1 - Задачи инвестиционной политики

| № п/п | Задача |
|-------|--|
| 1 | Обоснование целесообразности инвестиционного проекта |
| 2 | Выбор оптимального проекта из всех возможных |
| 3 | Оценка прибыльности проекта |
| 4 | Прогноз срока отдачи от вложений |
| 5 | Определение способа повышения эффективности вложений |

Однако задачи стратегического анализа отличаются от определенных выше задач инвестиционной политики. Основными из них можно считать:

- мониторинг и описание объекта исследований;
- определение и оценка закономерностей развития коммерческой структуры;
- определение путей управления экономическим субъектом.

Выполнение указанных задач в совокупности приведет к описанию системной модели объекта исследований.

Процесс разработки инвестиционной политики на предприятии предусматривает следующие этапы (рисунок 1).

Разработка инвестиционной политики для любой коммерческой организации имеет немаловажное значение в создании и развитии эффективного, динамичного

и конкурентоспособного экономического субъекта [2-8]. Жесткая конкуренция, а также изменчивость экономического рынка заставляют подходить к вопросу инвестирования тщательно и скрупулёзно, анализируя механизм осуществления инвестиционной деятельности коммерческих организаций.

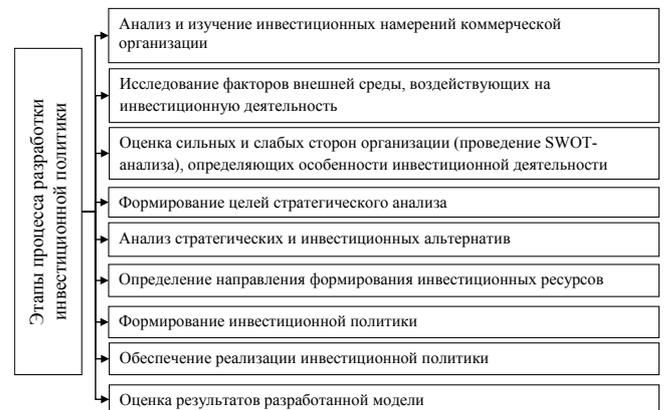


Рисунок 1 - Этапы процесса разработки инвестиционной политики

Являясь необходимым фактором развития страны, региона, а также создания или развития организации, реализации инвестиционного проекта, инвестиции нацелены на получение экономической выгоды, т.е. прибыли, несмотря на то, что сами по себе инвестиции не являются достаточным фактором благополучного развития и реализации инвестиционного проекта. Рассматривая инвестиции как экономический фактор, необходимо прогнозировать и планировать инвестиции. Анализ организации инвестиционного процесса, направление, цели, анализ возможностей инвестора, а также весь инвестиционный процесс от начала до конца важен при формировании инвестиционной политики коммерческой организации. Под инвестиционным процессом подразумевается временное, стадийное внедрение инвестиционного проекта на макро и микроуровнях и организация благоприятного инвестиционного климата для привлечения в экономику инвестиций и их эффективной трансформации в продукцию, услуги, блага и повышение качества жизни населения.

Экономическая природа категории «инвестиции» состоит в построении отношений между участниками инвестиционного процесса по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства [9, с. 226]. Понятие инвестиционных ресурсов охватывает все произведенные средства производства, т.е. все виды инструмента, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров, услуг и доставке их к конечному потребителю. Процесс производства и накопления средств производства называется инвестированием.

Показатели доходности и рентабельности - важнейшие структурообразующие критерии для инвестиций, определяющие их приоритетность. Негосударственные источники инвестиций направляются, прежде всего, в высокорентабельные отрасли с быстрой оборачиваемостью капитала. В этих условиях, сферы экономики с медленной окупаемостью вложенных средств остаются недоинвестированными. Эта полнотность экономической политики должна регулироваться результативной налоговой стратегией, государственных расходов, кредитно-денежных и финансово-бюджетных мероприятий, осуществляемых правительством. Процесс формирования и использования инвестиционных ресурсов охватывает определенный период, который принято называть инвестиционным циклом, включающим этапы научной

разработки, проектирования, строительства и освоения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инвестиционный анализ: учеб. пособие/ В.А. Чернов, под ред. М.И. Баканова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 159 с.
2. Несмеянова Н.А., Можанова И.И. Современные подходы к обеспечению инновационной составляющей инвестиционной политики предприятия // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 140-151.
3. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 217-219.
4. Агафонов В.П. Изменение приоритетов в экономике - основа укрепления конкурентоспособности промышленных предприятий // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 3 (4). С. 191-201.
5. Ерохина Л.И., Ковтуненко А.В. Методика оценки среды формирования стратегической конкурентоспособности предприятий сферы услуг // Вестник

Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 20. С. 81-87.

6. Грудина С.И. Современная парадигма эффективности инновационной деятельности и конкурентоспособность российских предприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 26-29.

7. Шнайдер В.В., Коростелева Л.А. Проблемы и вопросы инвестиционного направления современных организаций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 124-128.

8. Шамин Е.А. Управление конкурентоспособностью организаций потребительской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 2 (3). С. 212-219.

9. Шнайдер, О.В., Шнайдер, В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия / О.В. Шнайдер, В.В. Шнайдер // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. - 2009. - № 7 (10).

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

OBJECTIVE-ORIENTED APPROACH TO THE FORMATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING

© 2014

V.V. Schneider, candidate of economic Sciences, associate Professor of “Economy and management” Tolyatti branch of the Russian state humanitarian University, Tolyatti (Russia)

Annotation: This article discusses the importance of management accounting and analysis, by means of which to build a system of internal accounting and control over the use of existing and attracted resources, which leads to their relevance for any commercial structure.

Keywords: management accounting, use of resources, information flows, efficiency, profit, profit organization.

УДК 330.46

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗРАБОТКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

© 2014

А.Т. Эфендиева, доктор философии по экономике, доцент кафедры «Оптимизация и управление» Бакинский государственный университет, Баку (Азербайджан)
С.Г. Гафарова, доктор философии по экономике, инженер Нефтяная компания SOCAR, Баку (Азербайджан)

Аннотация: Решение о разработке месторождения осуществляется после обширных геолого-геоморфологических, геохимических, геофизических и других поисково-разведочных работ по нефти и газу. Углеводородные месторождения представляют собой сложную систему из большого числа элементов, взаимодействующих между собой и внешней средой на разных уровнях и носящих неопределенный характер. В работе применены статистические подходы и построены соответствующие модели для определения основных факторов для разработки углеводородных месторождений.

Ключевые слова: Физико-геологические факторы, функция желательности, коэффициент нефтеотдачи, коллекторские свойства, темп отбора жидкости.

Постановка проблемы. Разработка нефтяного или газового месторождения — это комплекс мероприятий, направленных на обеспечение притока нефти и газа из залежи к забою скважин, предусматривающих с этой целью определенный порядок размещения скважин на площади, очередность их бурения и ввода в эксплуатацию, установление и поддержание определенного режима их работы. Всякая нефтяная и газовая залежь обладает потенциальной энергией, которая в процессе разработки залежи переходит в кинетическую и расходуется на вытеснение нефти и газа из пласта. Ввод нефтяного месторождения в разработку осуществляется на основе проекта пробной эксплуатации, технологической схемы промышленной или опытно-промышленной разработки, проекта разработки. В проекте разработки на основании данных разведки и пробной эксплуатации определяют условия, при которых будет вестись эксплуатация месторождения: его геологическое строение, коллекторские свойства пород, физико-химические свойства флюидов, насыщенность горных пород водой, газом, нефтью, пластовые давления, температуры и др.

Базируясь на этих данных, при помощи гидродинамических расчетов устанавливают технические показатели эксплуатации залежи для различных вариантов системы разработки, производят экономическую оценку вариантов и выбирают оптимальный [1, с.2].

Системы разработки предусматривают, как известно, следующее: выделение объектов разработки, последовательность ввода объектов в разработку, темп разрушения месторождений, методы воздействия на продуктивные пласты с целью максимального извлечения нефти; число, соотношение, расположение и порядок ввода в эксплуатацию добывающих, нагнетательных, контрольных и резервных скважин; режим их работы; методы регулирования процессами разработки; мероприятия по охране окружающей среды. Принятая для конкретного месторождения система разработки предопределяет технико-экономические показатели — дебит скважин, изменение его во времени, коэффициент нефтеотдачи, капитальные вложения, себестоимость одной тонны нефти и др. [1, с. 2, 3].

Система разработки месторождений нефти и газа

обосновывается в технологических проектных документах. Уровень и обоснованность проектных решений по системе разработки, степень их практической реализации при разработке месторождений являются факторами, которые, наряду с геолого-физическими характеристиками продуктивных пластов, определяют конечное получение нефтегазоконденсатных пластов и технико-экономическую эффективность процесса их разработки.

Известно, что в настоящее время нефтяные и газовые месторождения находятся на стадии интенсивной разработки. Освоение морских нефтегазовых месторождений представляет собой весьма сложную техническую проблему, требует крупных капитальных вложений, масштабы которых неуклонно растут, причем «с расширением фронта поисково-разведочных работ и вовлечением в разведку и разработку новых участков акватории со сложными гидрометеорологическими условиями, расположенных на больших расстояниях от береговых баз обеспечения» [3].

Л.Заде сформулировал «принцип целостности», согласно которому большие системы нельзя изучать точно, на основе единой модели. Помимо «естественной» неопределенности, такой, например, как коллекторские свойства пласта, неопределенность обуславливается также невозможностью проведения полного обследования из-за ограниченности времени и материальных и людских ресурсов.

В таких условиях, очевидно, нереально рассчитывать на получение наилучшего решения. Выработка стратегии повышения экономической эффективности разработки нефтяных месторождений и прежде всего, основного технологического показателя – коэффициента конечной нефтеотдачи пласта, предусматривает достаточно четкое уяснение по крайней мере основных аспектов механизма изменения этих показателей под влиянием природных и технологических параметров разработки. В течение длительного времени эта проблема находится в центре внимания нефтяников, и ей посвящено значительное число исследований, различающихся по постановке, условиям и методам проведения.

Результаты этих исследований составляют обширный и ценный информационный массив и исследователями неоднократно предпринимались попытки его систематизации и обобщения. Вместе с тем разнородность и значительность объема существующей информации значительно затрудняют ее объективный анализ, что обуславливает необходимость привлечения для этих целей соответствующих статистических приемов и методов.

Нами были собраны и систематизированы данные по изучению механизма нефтеотдачи пластов, опубликованные после 1960 года.

Всего было рассмотрены работы более 100 авторов. Как показал предварительный обзор, в работах затронут достаточно широкий круг параметров (около 60), охватывающих все основные физико-геологические и технологические условия разработки нефтяных залежей. На первом этапе анализа была сделана попытка выявления обобщенного мнения авторов рассмотренных работ, причем по всему комплексу представленных в них факторов.

В соответствии с характером и сутью этих факторов они были объединены в более широкие группы, в результате чего были выделены 11 групп природных и технологических факторов разработки:

1. режим пласта;
2. коллекторские свойства пород;
3. неоднородность пласта;
4. условия залегания нефти;
5. свойства пластовых жидкостей;
6. термодинамические условия в пласте;
7. сетка скважин;
8. темп отбора жидкости;
9. объем прошедшей воды;
10. срок разработки;

11. капиллярные силы в пласте [4, с.5].

Приняв авторов работ в качестве экспертов для формализации и обработки полученного материала, были применены методы экспертных оценок, позволяющие выявить коллективное мнение специалистов (авторов работ) по той или иной проблеме и нашедшие достаточно широкое применение для решения инженерных задач, в том числе и нефтяной промышленности [1,3,4].

Для решения данной задачи мы составили шкалы с ранговым подходом. Применение ранговых критериев основано на свойствах ранговых последовательностей, заменяющих действительные значения наблюдений, причем сохраняя информацию об исходной выборке. В соответствии с выводами авторов рассмотренных работ, факторы были проранжированы, после чего был рассчитан коэффициент конкордации W , характеризующий степень согласованности результатов различных исследователей.

Расчеты дали чрезвычайно низкое значение коэффициента W (0,10), свидетельствующего о малой согласованности результатов и, следовательно, отсутствии общего мнения о преобладающем влиянии каких-либо из рассмотренных факторов на коэффициент нефтеотдачи.

В целом по всему комплексу физико-геологических и технологических параметров разработки пластов выявить общее мнение специалистов о преобладающем влиянии тех или иных из параметров на коэффициент нефтеотдачи пластов не представилось возможным.

На втором этапе экспертного анализа были рассмотрены лишь отдельные факторы, упоминавшиеся авторами работ наиболее часто. Среди них оказались: коллекторские свойства пород, темпы отбора жидкости, свойства пластовых жидкостей, термодинамические условия в пласте.

При систематизации результатов этих работ были учтены дословные формулировки авторов о результатах своих исследований.

Стратегия исследователя в подобных ситуациях заключается в когнитивном подборе влияющих факторов. Практическое применение для оценки коэффициента конечной нефтеотдачи, где невозможно выделить единственный характерный фактор, получила функция желательности.

При этом коэффициент конечной нефтеотдачи определяется с помощью обобщенной функции желательности. В основе построения обобщенной функции лежит идея преобразования натуральных значений частных откликов (темп отбора жидкости, проницаемость пласта и др.) в безразмерную шкалу желательности. Чтобы получить шкалу желательности, используется готовая таблица соответствий между отношениями предпочтения в числовой и эмпирической системах.

Таблица 1 - Шкала желательности

| Желательность | Отметка на шкале желательности |
|-------------------|--------------------------------|
| Очень хорошо | 1,00 – 0,80 |
| Хорошо | 0,80 – 0,63 |
| Удовлетворительно | 0,63 – 0,37 |
| Плохо | 0,37 – 0,20 |
| Очень плохо | 0,20 – 0,00 |

Значения частного отклика, переведенного в безразмерную шкалу желательности, обозначается через d_0 и называется частной желательностью. Шкала желательности имеет интервал от 0 до 1. Числа, приведенные в таблице 1, соответствуют точкам на кривой рисунка 1, уравнение которой имеет вид

$$d_0 = \exp[-\exp(-g)] \quad (1)$$

Для проведения численных расчетов каждому из значений переменной было поставлено в соответствие числовое значение из интервала 0 – 1. Примеры исходных высказываний авторов и их формализация с помощью введенных значений лингвистической и числовой переменных приведены в таблице 2:

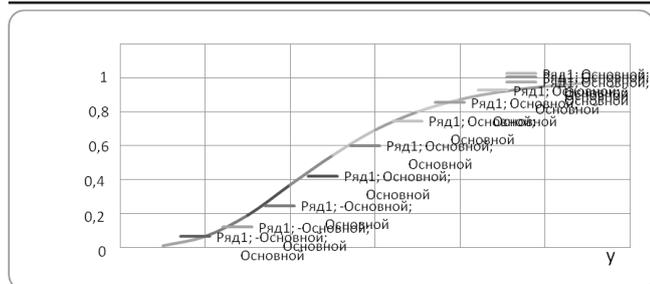


Рис.1 Кривая функции желательности

Таблица 2 Систематизация экспертной информации

| Формулировка авторов работ | Степень влияния | |
|--|-----------------|----------|
| | Лингвистический | Числовая |
| «Имеется четкая (явная) зависимость» «в значительной мере определяется» «Самое эффективное средство» «Необходимое условие для достижения высокой нефтеотдачи» | значительно | 0,9 |
| «Один из основных факторов» «Преобладающее влияние» «Растет с влиянием» «Особенно заметно влияние» «будет выше там, где» «увеличивается с увеличением» | существенно | 0,7 |
| «Благоприятно отражается» «Одним из способов увеличения является» «Позволяет увеличить» | заметно | 0,5 |
| «Наблюдается некоторое увеличение» «Незначительно влияет» «Определенное влияние» | слабо | 0,3 |
| «Не сказывается, не влияет» «Влияние не обнаружено» «Отсутствие влияния» | отсутствует | 0,1 |

По систематизированным таким образом данным для каждого из рассмотренных факторов рассчитана по частным откликам (d_n) авторов исследований обобщенная функция желательности по формуле:

$$D = \sqrt[n]{\prod_{n=1}^n d_n} \quad (2)$$

Выбор обобщенной функции желательности в виде среднего геометрического значения частных желательностей позволяет отразить и тот факт, что если хотя бы одна частная желательность близко к 0, то и обобщенная функция желательности также близко к 0.

В таблице 3 приводятся числовые и лингвистические значения степени влияния факторов к коэффициенту конечной нефтеотдачи пласта.

Как видно, в целом при данном подходе устанавливается влияние на нефтеотдачу всех рассмотренных факторов, причем наиболее важным оказывается влияние коллекторского свойства пород.

Вместе с тем приведенный анализ не позволил учесть ряд достаточно важных аспектов рассмотренной проблемы, например, различие перечней факторов,

сравняемых в разных работах, состояние на момент исследования представлений о степени влияния факторов, динамику этих представлений и т.д.

Таблица 3 - Результаты анализа факторов на нефтеотдачу

| Факторы | Степень влияния | Рейтинг |
|------------------------------------|--------------------|---------|
| Коллекторские свойства пород | Значительно (0,85) | 1250 |
| Темп отбора жидкости | Существенно (0,66) | 1200 |
| Свойства пластовых жидкостей | Существенно (0,67) | 1120 |
| Термодинамические условия в пласте | Заметно (0,58) | 1180 |

В связи с этим на заключительной стадии анализа исходная экспертная информация была обработана с применением системы коэффициентов проф. А.Эло (т.н. рейтингов), используемых для оценки квалификации шахматистов. Согласно этой методике, всем вышеуказанным факторам было присвоено равное начальное значение рейтинга, после чего в хронологическом порядке (в соответствии со временем публикации) каждое исследование рассматривалось в виде «турнира», в котором по круговой схеме встречаются между собой коэффициент нефтеотдачи и анализируемые факторы.

При этом по результатам каждой из работ новое (i -ое) значение рейтинга i - ое фактора R_j^i рассчитывалась по выражению:

$$R_j^i = R_{j-1}^i - K(N_0 - N_u) \quad R_j^i = R_{j-1}^i - K(N_0 - N_u) \quad (3)$$

R_{j-1}^i - исходный рейтинг фактора;

N_u - истинное количество «очков», полученное

фактором в данном исследовании;

N_0 - ожидаемое количество очков;

K -весовой коэффициент, определяемый значимостью рассматриваемого фактора (принимается равным 25).

Значение N_u рассчитывалось в соответствии с численными значениями степени влияния фактора на коэффициент нефтеотдачи, установленными при предыдущем анализе.

Для определения N_0 вначале рассчитывалась

средняя величина исходного рейтинга всех рассматриваемых в работе факторов, кроме i -ого,

$$R_{i-1} = \frac{\sum_j R_{j-1}^i}{n-1} \quad R_{i-1} = \frac{\sum_j R_{j-1}^i}{n-1} \quad (4)$$

где n – общее число рассматриваемых факторов.

Затем определялась разница между исходным рейтингом i -го фактора и полученным значением R_{i-1}

$$\Delta = R_{i-1}^j - R_{i-1} \quad \Delta = R_{i-1}^j - R_{i-1} \quad (5)$$

по которому по таблицам определялась осредненная вероятность того или иного результата «встречи» i - ое фактора с остальными.

Эта величина, помноженная на общее число остальных факторов, и дает искомое значение N_0

Рассчитанные по приведенной схеме конечные зна-

чения рейтингов факторов представлены в последнем столбце таблице 3; их сравнение позволяет заключить, что на конец анализируемого периода наиболее влияющими на коэффициент нефтеотдачи следует считать коллекторское свойство пород (К), темп отбора жидкости ($\Gamma_{\text{ж}}$), далее, согласно рейтингу, следуют термодинамические условия в пласте (Р) и свойства пластовых жидкостей (μ).

Выводы.

1. Рассмотрен «принцип целостности», выявлена неопределенность при проведении полного обследования больших систем.

2. Выявлены основные физико-геологические и технологические условия разработки нефтяных залежей.

3. Подобраны основные когнитивные факторы, влияющие на стратегию разработки нефтяных залежей при помощи обобщенной функции желательности.

4. Систематизированы данные на основе экспертной информации при рассмотрении функции желательности.

5. В результате исследования данного подхода установлено значительное влияние на нефтеотдачу коллекторского свойства пород, темпа отбора жидкости, далее следуют термодинамические условия в пласте и свойства пластовых жидкостей.

6. Привлечение двух статистических методов позволило различными способами решить поставленную задачу и рассмотреть ее с двух точек зрения.

7. Описанная методика может применяться и в условиях неполноты информации, и в этом случае удастся получить решение, близкое к наилучшему «компромиссному».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. В.И. Шуров Технология и техника добыча нефти. АЛЯНС, М.: 2009 – 510 с.

2. Валиев В.М. Принятие решений в процессе освоения углеводородных ресурсов в условиях неопределенности и риска. – Баку: Нефта-Пресс, 2004. – 251 с.

3. Андреев А.Ф., Дунаев В.Д. Основа проектного анализа нефтяной и газовой промышленности. М.: 1997, 279 с.

4. Ахмедов Э.А. Конкурентные стратегии ведущих нефтяных держав и крупных компаний на нефтяном рынке // «Нефть, газ и бизнес», 2006, №10, с.39-46.

5. Богданов О.Д., Халимов Э.М. Метод оптимизации баланса доходности нефтяных проектов для государства и потенциальных инвесторов // «Геология нефти и газа», 2008, № 2, с.2-5.

ANALYSIS OF FACTORS DETERMINING THE EFFICIENCY OF OIL AND GAS DEVELOPMENT

© 2014

A.T. Efendiyeva, Ph.D. in Economics, Associate Professor, “Optimization and Control”
Baku State University, Baku (Azerbaijan)

S.G. Gafarova, Ph.D. in economics, engineering
Oil company SOCAR, Baku (Azerbaijan)

Annotation: The decision to develop deposits made after extensive geological and geomorphological, geochemical, geophysical and other exploration for oil and gas. Hydrocarbon deposits represent a complex system consisting of a large number of elements interacting with each other and the environment at different levels and are uncertain. Applied statistical approaches and construct the corresponding models for the determination of the main factors for the development of hydrocarbon deposits.
Keywords: physical and geological factors, desirability function, the recovery rate, reservoir features, and the rate of fluid withdrawal.

НАШИ АВТОРЫ

Абасова Лейла Габил кызы, диссертант кафедры «Книговедение и издательское дело»
Адрес: Бакинский Государственный Университет, 1148, Азербайджан, Баку, ул. З.Халилова, 23.
Тел.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Аушкар Сергей Сергеевич, научный сотрудник
Адрес: Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП), 105064, Россия, г. Москва, ул. Земляной Вал, д.50А, стр.6
Тел.: 8 (495) 916-81-08
E-mail: aushkar@riep.ru

Афанасьев Ярослав Мстиславович, аспирант
Адрес: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49.
Тел.: (499) 943-98-55
E-mail: npo100@gmail.com

Великая Елена Геннадиевна, доктор экономических наук, профессор, генеральный директор ООО «Леди Доктор»
Адрес: Московский финансово-юридический университет, 117447, Москва, ул. Большая Черёмушкинская д. 17 А, стр. 6.
Тел.: 8 (915) 040-42-98
E-mail: e.g.velikaya@gmail.com

Гафарова Саида Гахраман кызы, доктор философии по экономике, инженер, нефтяная компания SOCAR
Адрес: Бакинский Государственный Университет, 1148, Азербайджан, Баку, ул. З.Халилова, 23.
Тел.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Голушко Сергей Анатольевич, кандидат технических наук, доцент кафедры «Бизнес-информатика и математика»
Адрес: Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, 392000, Россия, Тамбов, ул. Интернациональная, 33
Тел.: (4752) 72-34-34
E-mail: serggolushko73@mail.ru

Голушко Татьяна Константиновна, кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры «Естественнонаучные дисциплины»,
Адрес: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Тамбов), 392008, г. Тамбов, Моршанское шоссе, д.14 А
Тел.: (4752) 56-06-17
E-mail: tat-golushko@yandex.ru

Керимов Эмин Алтай оглу, докторант кафедры политологии и социологии
Адрес: Бакинский Государственный Университет, 1148, Азербайджан, Баку, ул. З.Халилова, 23.
Тел.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Кириллов Максим Николаевич, преподаватель кафедры «Организация и менеджмент»
Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22а
Тел.: (83166) 4-15-50
E-mail: kirilvmksm@yandex.ru

Крохмалёв Сергей Владимирович, аспирант
Адрес: Самарский государственный университет путей сообщения, 443066, г. Самара, Первый Безымянный пер., 18.
Тел.: 89270264806
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Кужель Виталий Владимирович, кандидат экономических наук, директор ОСП «Агротехнический колледж» Уманского национального университета садоводства
Адрес: «Агротехнический колледж» Уманского национального университета садоводства 20300, Украина, Умань, ул. Октябрьской революции, 21.
Тел.: +38095 9226904
E-mail: koko_888poker@mail.ru

Кузнецов Артем Алексеевич, аспирант кафедра «Бухгалтерский учет анализ аудит»
Адрес: ФГБОУ ВПО Королевский институт управления, экономики и социологии, 141071, Московская обл, г. Королев, Гагарина ул, дом № 42
Тел.: 89273823837
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Локтионов Евгений Геннадьевич, аспирант кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445026, Самарская область, г. Тольятти, ул. Белорусская, д. 14
Тел.: 89272115747
E-mails lojeka@mail.ru

Магомадов Юсуп Джунидович, соискатель кафедры «Экономика и управление»
Адрес: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 357528, Россия, Пятигорск, ул. Февральская, 54
Тел.: (8793) 98-99-45
E-mail: usupm@yandex.ru

Мингалева Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и управление на предприятии»
Адрес: Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 614990, Россия, г.Пермь, Комсомольский проспект, 29.
Тел.: 8 (342) 219-87-29
E-mail: mingal1@pstu.ru

Охотников Андрей Викторович, аспирант
Адрес: Киевский национальный торгово-экономический университет, 02156, Украина, Киев, улица Киото, дом 19
Тел.: +380675696689
E-mail: okhotnikovav@mail.ru

Полтева Татьяна Владимировна, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89277841888
E-mail: poltevatv@mail.ru

Рзаева Захида Тофик кызы, диссертант кафедры библиотечных ресурсов и информационно-поисковых систем
Адрес: Бакинский Государственный Университет, 1148, Азербайджан, Баку, ул. З.Халилова, 23.
Тел.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Ряднова Светлана Александровна, магистр Самарского института (филиала)
Адрес: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова 443036, г. Самара, ул. Неверова / Линейная, 87/35
Тел.: 89171407777
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Смирнов Николай Александрович, ассистент кафедры «Экономика и статистика»
Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22а
Тел.: (83166) 4-15-50
E-mail: Pchola9@yandex.ru

Сулов Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «экономика и статистика».
Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22а
Тел.: (83166) 4-15-50
E-mail: nccmail4@mail.ru

Тинтулов Юрий Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и технологий
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65039, Украина, Одесса, ул. Пантелеймоновская, 13
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Ушакова Светлана Евгеньевна, кандидат экономических наук, заведующая сектором «Правовые проблемы модернизации сферы науки и инноваций»
Адрес: Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП), 105064, Россия, г. Москва, ул. Земляной Вал, д.50А, стр.6
Тел.: 8 (495) 916-81-08
E-mail: svetlanaush804@yandex.ru

Чурко Вадим Вадимович, ведущий специалист, аспирант Московского финансово-юридического университета
Адрес: ФГУП «Охрана» МВД России, 105066, Москва, Кавказский б-р, д.44, корп.2, кв.22.
Тел.: 8 (916) 306-77-27
E-mail: trinabol150@mail.ru

Шабатура Татьяна Сергеевна, кандидат экономических наук, преподаватель кафедры «Экономическая теория и экономика предприятия»
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65039, Украина, Одесса, ул. Пантелеймоновская, 13
Тел.: +38 (048) 784-57-32
E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Шаш Наталия Николаевна, доктор экономических наук, профессор кафедры государственных финансов
Адрес: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, 20.
Тел.: (495) 624-63-54
E-mail: nat_vshu@mail.ru

Шнайдер Виктор Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Адрес: Российский государственный гуманитарный университет, 445026, Самарская область, г. Тольятти, ул. Баумана, д. 3
Тел.: 89277758444
E-mails: gerutti1881@mail.ru

Эфендиева Айтекин Тельман кызы, доктор философии по экономике, доцент кафедры «Оптимизация и управление»
Адрес: Бакинский Государственный Университет, 1148, Азербайджан, Баку, ул. З.Халилова, 23.
Тел.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Abasova Leyla Qabil qizi, chair of the thesis "Bibliology and publishing"
Address: Baku State University, 1148, Azerbaijan, Baku, Z.Halilov street, 23.
Tel.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Afanasiev Yaroslav Mstislavovich, post-graduate student
Address: Financial University under the Government of the Russian Federation, 125993, Russia, Moscow, Leningradsky Prospekt, 49.
Tel.: (499) 943-98-55
E-mail: npo100@gmail.com

Aushkap Sergey Sergeevich, researcher
Address: Russian Research Institute of Economy, Politics and Law in Science and Technology (RIEPP), 105064, Russia, Moscow, Zemlyanoi Val, d.50a, b.6
Tel.: 8 (495) 916-81-08
E-mail: aushkap@riep.ru

Churko Vadim Vadimovich, leading expert, graduate student of the Moscow Finance and Law University
Address: FSUE "Protection" the Russian Interior Ministry, 105066, Moscow, Caucasian s. 44, block. 2, r. 22.
Tel.: 8 (916) 306-77-27
E-mail: trinabol150@mail.ru

Efendieva Aytelin Thalman kyzy, Ph.D. in Economics, Associate Professor, "Optimization and Control"
Address: Baku State University, 1148, Azerbaijan, Baku, Z.Halilov street, 23.
Tel.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Gafarova Saida Gahraman kyzy, Ph.D. in economics, engineering, oil company SOCAR
Address: Baku State University, 1148, Azerbaijan, Baku, Z.Halilov street, 23.
Tel.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Golushko Sergei Anatolyevich, candidate of technical sciences, associate professor of the chair «Business-informatics and mathematics»
Address: Tambov State University named after G.R. Derzhavin, 392000, Russia, Tambov, st. Internatsionalnaya, 33
Tel.: (4752) 72-34-34
E-mail: serggolushko73@mail.ru

Golushko Tatyana Konstantinovna, candidate of pedagogical sciences, associate professor, associate professor of the chair «Natural disciplines»
Address: Russian Academy of Public Economy and State Service under President of Russian Federation (Tambov), 392008, Russia, Tambov, HWY Morshanskoe, 14 A
Tel.: (4752) 56-06-17
E-mail: tat-golushko@yandex.ru

Kerimov Emin Altay oglu, doctoral student political science and sociology
Address: Baku State University, 1148, Azerbaijan, Baku, Z.Halilov street, 23.
Tel.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Kirillov Maxim Nikolaevich, lecturer of the Department "Organization and management"
Address: Nizhny Novgorod state engineering economic Institute, 606340, Russia, Knyaginino, st. October, 22a
Tel.: (83166) 4-15-50
E-mail: kirilvmksm@yandex.ru

Kroxmalev Sergei Vladimirovich, postgraduate student
Address: Samara State Transport University, 443066, G. Samara, the First Bezymyanny lane, 18.
Tel.: 89270264806
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Kuzhel Vitaliy Vladimirovich, candidate of economical science, director of SUof "Agrotechnical College" UNUH, Uman, (Ukraine)
Address: The "Agrotechnical College" Uman National University Horticulture 20300, Uman, Ukraine, St. October revolution, 21.
Тел.: +38095 9226904
E-mail: koko_888poker@mail.ru

Kuznetsov Artem Alekseevich, postgraduate student of the Department of accounting and audit
Address: Korolevsky Institute of management, economics and sociology, 141071, Moscow region, Korolev, Gagarin street, house number 42
Tel.: 89273823837
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Loktionov Evgeny Gennadevich, graduate student of "Accounting, Analysis and Audit" chair
Address: Tolyatti state university, 445026, Samara region, Tolyatti, Belorusskaya St., 14
Tel.: 89272115747
E-mails lojeka@mail.ru

Magomadov Yusup Dzhunidovich, applicant of "Economics and Management"
Address: Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, 357528, Russia, Pyatigorsk, st. Fevral'skaya, 54
Tel.: (8793) 98-99-45
E-mail: usupm@yandex.ru

Mingleva Zhanna Arkadiyevna, doctor of economics sciences, professor of «Economy and business operation department»
Address: Perm National Research Polytechnic University, 614990, Russia, Perm, Komsomolsky Av., 29.
Tel.: 8 (342) 219-87-29
E-mail: mingal1@pstu.ru

Okhotnikov Andrey Viktorovich, post-graduate student
Address: Kiev National University of Trade and Economics, 02156, Ukraine, Kiev, Kioto st., 19
Тел.: +380675696689
E-mail: okhotnikovav@mail.ru

Polteva Tatiana Vladimirovna, lecturer of the chair «Finance and Credit»
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, st. Belarussian, 14
Тел.: 89277841888
E-mail: poltevatv@mail.ru

Rednova Svetlana Aleksandrovna, master of Samara Institute (branch)
Address: Russian economic University named after G.V. Plekhanov, 443036, , Samara, street Neverova/Line, 87/35
Tel.: 89171407777
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Rzayeva Zahide Tofiq qizi, chair of the thesis of library resources and information retrieval systems
Address: Baku State University, 1148, Azerbaijan, Baku, Z.Halilov street, 23.
Tel.: +99455 701 79 97
E-mail: q.abbasova@mail.ru

Schneider Viktor Viktorovich, candidate of economic Sciences, associate Professor of “Economy and management”
Address: Russian state University for the Humanities, 445026, Samarskaya oblast, g Tolyatti, Bauman street, apartment 3
Tel.: 89277758444
E-mails gerutti1881@mail.ru

Shabaturova Tatyana Sergeevna, candidate of economical science, lecturer of the chair «Economic theory and economics of enterprise»
Address: Odessa State Agrarian University, 65039, Ukraine, st. Panteleymonovskaya, 13
Tel.: (048) 784-57-32
E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Shash Natalya Nikolaevna, doctor of economical science, professor of the chair “Public Finances”
Address: National Research University “Higher School of Economics”, 101000, Russia, Moscow, st. Myasnitskaya, 20.
Tel.: (495) 624-63-54
E-mail: nat_vshu@mail.ru

Smirnov Nikolay Aleksandrovich, assistant to economy and statistics chair
Address: the Nizhniy Novgorod state engineering-economic institute, 606340, Russia, Knyaginino, st. Oktyabrskaya, 22a
Tel.: (83166) 4-15-50
E-mail: Pchola9@yandex.ru

Suslov Sergei Aleksandrovich, candidate of economics sciences, the senior lecturer of chair of economy and statistics.
Address: the Nizhniy Novgorod state engineering-economic institute, 606340, Russia, Knyaginino, st. Oktyabrskaya, 22a
Tel.: (83166) 4-15-50
E-mail: nccmail4@mail.ru

Tintulov Yuri Valerevich, PhD, Associate Professor of Information Systems and Technologies
Address: Odessa State Agrarian University, 65039, Ukraine, st. Panteleymonovskaya, 13
Tel.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Ushakova Svetlana Evgenyevna, candidate of economical science, head of the sector «Legal problems of modernization of science and innovation»
Address: Russian Scientific Research Institute of Economy, Politics and Law in Science and Technology (RIEPP), 105064, Russia, Moscow, Zemlyanoi Val, d.50a, b.6
Tel.: 8 (495) 916-81-08
E-mail: svetlanaush804@yandex.ru

Velikaya Elena Gennadievna, Ph.D, CEO LLC “Lady Doctor”
Address: Moscow Financial and Legal University, 117447, Moscow, ul. Much Cheremushkinskaya, 17 A, page 6.
Tel.: 8 (915) 040-42-98
E-mail: e.g.velikaya@gmail.com