

ВЕКТОР НАУКИ

Тольяттинского
государственного
университета
Серия: Экономика и управление

Основан в 2010 г.

№ 1 (16)

2014

Ежеквартальный
научный журнал

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

Главный редактор

Криштал Михаил Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор

Заместитель главного редактора по организационным вопросам

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Ответственный редактор

Коростелев А.А., доктор педагогических наук

Заместители ответственного редактора

Курилова А.А., доктор экономических наук, профессор

Понедельчук Т.В., кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Базылюк А.В., доктор экономических наук, профессор

Безуглый И.В., кандидат экономических наук, доцент

Беседин В.Ф., доктор экономических наук, профессор

Бородин А.И., доктор экономических наук, профессор

Бужин О.А., доктор экономических наук, профессор

Гришова И.Ю., доктор экономических наук, профессор

Денисенко Н.П., доктор экономических наук, профессор

Денисюк А.Н., доктор экономических наук, профессор

Кормина О.И., кандидат экономических наук, доцент

Крамин Т.В., доктор экономических наук, профессор

Кудинова Г.Э., кандидат экономических наук, доцент

Курмаев П.Ю., доктор экономических наук, доцент

Лыч В.Н., доктор экономических наук, профессор

Малютин К.Г., доктор физико-математических наук, профессор

Мельник О.М., доктор экономических наук, профессор

Мингалева Ж.А., доктор экономических наук, профессор

Мищук О.В., кандидат экономических наук, доцент

Моисеева В.Ю., кандидат экономических наук

Музыченко А.С., доктор экономических наук, профессор

Пенькова О.Г., доктор экономических наук, доцент

Пойда-Носик Н.Н., кандидат экономических наук, доцент

Понедельчук Т.В., кандидат экономических наук, доцент

Прудской В.Г., доктор экономических наук, профессор

Рожко А.Д., кандидат экономических наук, доцент

Росоха В.В., доктор экономических наук, профессор

Сироткин В.Б., доктор экономических наук, профессор

Стеченко Д.Н., доктор экономических наук, профессор

Тарлопов И.О., доктор экономических наук, доцент

Уманцев Ю.Н., доктор экономических наук, доцент

Чирва О.Г., кандидат экономических наук, доцент

Ответственный секретарь

Анисимова Ю.А.

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 10.06.2014.
Формат 60x84 1/8.

Печать оперативная.

Усл. п. л. 14,2.

Тираж 500 экз. Заказ 3-252-14.

Издательство Тольяттинского
государственного университета
445667, г. Тольятти,
ул. Белорусская, 14

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР:

Коростелев А.А., доктор педагогических наук
(Тольяттинский государственный университет, Россия)

ЗАМЕСТИТЕЛИ ОТВЕТСТВЕННОГО РЕДАКТОРА:

Курилова А.А., доктор экономических наук, профессор
(Тольяттинский государственный университет, Россия)
Понедельчук Т.В., кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Базылюк А.В., доктор экономических наук, профессор
(Национальный транспортный университет, Киев, Украина)
Безуглый И.В., кандидат экономических наук, доцент
(Черниговский государственный институт экономики и управления, Украина)
Беседин В.Ф., доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
(Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)
Бородин А.И., доктор экономических наук, профессор
(Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия)
Бужин О.А., доктор экономических наук, профессор
(Академия пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Черкассы, Украина)
Гришова И.Ю., доктор экономических наук, профессор
(Институт аграрной экономики НАН Украины, Киев, Украина)
Денисенко Н.П., доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный университет технологии и дизайна, Украина)
Денисюк А.Н., доктор экономических наук, профессор
(Винницкий торгово-экономический институт, Украина)
Кормина О.И., кандидат экономических наук, доцент
(Тольяттинский государственный университет, Россия)
Крамин Т.В., доктор экономических наук, профессор
(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)
Кудинова Г.Э., кандидат экономических наук, доцент
(Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)
Курмаев П.Ю., доктор экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Лыч В.Н., доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный университет строительства и архитектуры, Украина)
Малютин К.Г., доктор физико-математических наук, профессор
(Сумской государственный университет, Украина)
Мельник О.М., доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный экономический университет, Украина)
Мингалева Ж.А., доктор экономических наук, профессор
(Национальный исследовательский Пермский государственный политехнический университет, Россия)
Мищук О.В., кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Моисеева В.Ю., кандидат экономических наук
(Тольяттинский государственный университет, Россия)
Музыченко А.С., доктор экономических наук, профессор
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Пенькова О.Г., доктор экономических наук, доцент
(Уманский национальный университет садоводства, Украина)
Пойда-Носик Н.Н., кандидат экономических наук, доцент
(Ужгородский национальный университет, Украина)
Понедельчук Т.В., кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Прудской В.Г., доктор экономических наук, профессор
(Национальный исследовательский Пермский государственный университет, Россия)
Рожко А.Д., кандидат экономических наук, доцент
(Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)
Россоха В.В., доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
(Институт аграрной экономики НАН Украины, Киев, Украина)
Сироткин В.Б., доктор экономических наук, профессор
(Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Россия)
Стеченко Д.Н., доктор экономических наук, профессор
(Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)
Тарлопов И.О., доктор экономических наук, доцент
(Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)
Уманцев Ю.Н., доктор экономических наук, доцент
(Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)
Чирва О.Г., кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО И ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ Ажаман Ирина Анатольевна.....	7
ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ФИРМЫ-ИЗГОТОВИТЕЛЯ Великая Елена Геннадиевна, Чурко Вадим Вадимович.....	10
ВИДЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ Власова Елена Валериевна, Круглова Анастасия Викторовна.....	13
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВЫХ ДАННЫХ Григорук Павел Михайлович, Завгородняя Татьяна Павловна.....	16
ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ Гришова Инна Юрьевна, Крюкова Ирина Александровна.....	20
ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА: ПРЕДОСЫЛКИ И ПОЛЬЗА Игнатьева Евгения Васильевна.....	24
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И МИРОВОЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЗОЛOTOВАЛЮТНЫМИ РЕЗЕРВАМИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА Климова Елена Зуферовна.....	27
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ Козак Екатерина Богдановна.....	30
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ Майданевич Юлия Петровна.....	34
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ Мациевич Татьяна Александровна.....	38
ФОРМИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА Намитулина Анжела Захитовна.....	42
К ВОПРОСУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ФАКТОРА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Никифорова Елена Владимировна.....	46
ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЩИХ МЕТОДИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ Николаева Мария Юрьевна.....	50
РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК Олейник Екатерина Андреевна, Николаев Григорий Георгиевич, Чирва Галина Николаевна.....	53
МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ ПОЛУЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ Павлова Елена Владимировна, Дорожка Дарья Александровна.....	56
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОГО ТОВАРНОГО РЫНКА РОССИИ Павлова Елена Владимировна.....	60
ОЦЕНКА УРОВНЯ И ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Погодина Татьяна Витальевна, Задорова Татьяна Витальевна, Твердохлеб Анастасия Юрьевна.....	63
ЛИЗИНГ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕВЕРНОМ РЕГИОНЕ Сергеева Валентина Владиславовна.....	66
АНАЛИЗ КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ В США 1929-1933 Скляр Роман Валериевич.....	68
МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ АВТОМАТОВ В ПЕРЕКЛЮЧАЕМЫХ СЛУЧАЙНЫХ СРЕДАХ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО МЕЖБЮДЖЕТНОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ Стрельцова Елена Дмитриевна, Богомякова Ирина Владимировна, Стрельцов Владимир Семёнович.....	71
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ УКРАИНЫ Стрий Любовь Алексеевна, Захарченко Лолита Анатольевна, Голубев Альберт Константинович.....	75
ВЛИЯНИЕ ЮЗАБИЛИТИ САЙТА БАНКА НА ВОСПРИЯТИЕ ЕГО ИМИДЖА КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ Никишкин Валерий Викторович, Твердохлебова Мария Дмитриевна.....	78
ТРЕНДЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА МИРОВОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ Типанов Владислав Викторович.....	85
ВЫЯВЛЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ Ишина Ирина Валериевна, Фрумина Светлана Викторовна.....	89
МАРКЕТИНГОВОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ Чукурна Елена Павловна.....	94

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ (ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ) НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (АПК) Чушкаев Денис Александрович.....	97
МНОГОФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА Шерстобитова Анна Анатольевна.....	101
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РАСЧЁТОВ Шнайдер Виктор Викторович.....	104
Наши авторы.....	107

CONTENT

METHODOLOGICAL BASES OF DEVELOPMENT RESEARCH OF INDUSTRIAL AND CIVIL BUILDING ARE IN RURAL AREAS Azhaman Iryna Anatoliivna.....	7
OPTIMISATION THE DISTRIBUTION SYSTEM DOMESTIC MANUFACTURES Velikaya Elena Gennadiyevna, Churko Vadim Vadimovich.....	10
TYPES OF PENSION PROVISION IN RUSSIA AND ABROAD Vlasova Elena Valeriyevna, Kruglova Anastasia Viktorovna.....	13
THEORETICAL FOUNDATIONS OF MARKETING DATA PROCESSING Hryhoruk Pavel Mikhaylovich, Zavgorodnyaya Tatyana Pavlovna.....	16
INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT MODEL DAIRY INDUSTRY Grishova Inna Yurjevna, Kryukova Irina Alexandrovna.....	20
PENSION REFORM: BACKGROUND AND USE Ignatieva Eugenia Vasilievna.....	24
TRENDS AND INTERNATIONAL EXPERIENCE OF GOLD RESERVES IN THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS Klimova Elena Zuferovna.....	27
FOOD SECURITY OF UKRAINE AND ITS REGIONS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTERNATIONAL INTEGRATION Kozak Ecatherine Bogdanovna.....	30
METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF CORPORATE PROPERTY MANAGEMENT OF INTEGRATED PROCESSING ENTERPRISES ASSOCIATIONS OF AGRARIAN SPHERE Maidanevych Yulia Petrovna.....	34
WAYS TO IMPROVE TAX SYSTEM OF FORESTRY IN UKRAINE Matsievich Tatiana Aleksandrovna.....	38
FORMATION AND OPTIMIZATION OF FINANCIAL FLOWS FOR ENTERPRISE MILITARY INDUSTRIAL COMPLEX Namatulina Anzhela Zakhitovna.....	42
TO QUESTION OF STRATEGIC ACCOUNT AS FACTOR OF STEADY DEVELOPMENT OF ENTERPRISE Nikiforova Elena Vladimirovna.....	46
RESEARCH OF GENERAL METHODOLOGICAL QUESTIONS OF ANALYSIS OF PRODUCTIVE POTENTIAL OF COMMERCIAL ORGANIZATION ON THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS Nikolaeva Mariya Yurievna.....	50
THE DEVELOPMENT OF RURAL CREDIT COOPERATIVE SYSTEM AS A SOURCE OF FINANCIAL MUTUAL INTEGRATED AGRICULTURAL ENTERPRISES Oliynik Katerina Andreevna, Nikolaev Gregory Georgievich, Chyrva Galina Nikolaevna.....	53
(FAMILY) CAPITAL IN THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS OBTAINING AND USING Pavlova Elena Vladimirovna, Dorozhko Darya Aleksandrovna.....	56
DEVELOPMENT PROSPECTS EXCHANGE COMMODITY MARKET RUSSIA Pavlova Elena Vladimirovna.....	60
ESTIMATION OF LEVEL AND DYNAMICS OF CAPITAL INVESTMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION Pogodina Tatiana Vitalevna, Zadorova Tatiana Vitalevna, Tverdohleba Anastasia Yurievna.....	63
LEASING AS A MECHANISM OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES DEVELOPMENT IN THE NORTHERN REGION Sergeeva Valentina Vladislavovna.....	66
ANALYSIS OF KEYNESIAN MODEL OF ECONOMIC REGULATION ON THE EXAMPLE OF GREAT DEPRESSION IN THE U.S. 1929-1933 Sklyarov Roman Valeriyevich.....	68
THE MODEL OF BEHAVIOUR OF AUTOMATA IN A SWITCHED RANDOM ENVIRONMENTS FOR DECISION MAKING ON INTER-BUDGET REGULATION Streltsova Elena Dmitriyevna, Bogomyagkova Irina Vladimirovna, Streltsov Vladimir Semenovich.....	71
INFORMATIONAL INTERNET RESOURCES THAT PROVIDE FUNCTIONING OF UKRAINIAN COMMUNICATION ENTERPRISES Striy Lyubov Alekseevna, Zaharchenko Lolita Anatoliyevna, Golubev Albert Konstantinovich.....	75
INFLUENCE OF BANK'S SITE USABILITY ON PERCEPTION OF ITS IMAGE BY CORPORATE CLIENTS Nikishkin Valeriy Viktorovich, Tverdokhlebova Maria Dmitriyevna.....	78
TRENDS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE WORLD PHARMACEUTICAL MARKET Tipanov Vladislav Viktorovich.....	85
IDENTIFYING FEATURES IMPLEMENTATION MECHANISM FINANCIAL POLICIES IN THE INNOVATION ECONOMY Ishina Irina Valeriyevna, Frumina Svetlana Viktorovna.....	89
MARKETING PRICING POLICY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE PERIOD OF PASSING TO NEOINDUSTRIALIZATION Chukurna Elena Pavlovna.....	94
METHOD FORMATION SYSTEMS BUDGETING (FINANCIAL PLANNING) BY ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX (AIC) Chushkaev Denis Aleksandrovich.....	97

MULTIFACTOR MODEL TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES Sherstobitova Anna Anatolievna.....	101
ADMINISTRATIVE ACCOUNT: PROBLEMS AND DECISIONS OF TAX CALCULATIONS Schneider Viktor Viktorovich.....	104
Our authors.....	107

УДК 338.43:69.003:631.2

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО И ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

© 2014

И.А. Ажаман, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента и управления проектами»
Одесская государственная академия строительства и архитектуры, Одесса (Украина)

Аннотация: В статье обоснована актуальность формирования методологических аспектов развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности. Определены объект и методы исследования проблемы развития строительства в сельской местности. Рассмотрены экономические процессы, которые влияют на развитие строительства в сельской местности.

Ключевые слова: методология, развитие, промышленное и гражданское строительство, сельская местность, объект исследования, экономический процесс, методы исследования.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Необходимость исследования развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности Украины обусловлена воздействием ряда факторов. Географические и демографические факторы, а именно - преобладающие площади сельских территорий в структуре общей площади страны определяют необходимость их развития, основным путем которого является строительство новых и реконструкция существующих объектов производственного, социально-культурного, жилищного назначения. Не менее важными являются исторические, культурные факторы, а также традиции в сфере производства, определяющие приоритетное значение аграрной отрасли в экономике страны и необходимость, особенно в условиях интеграционных процессов, повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности агропредприятий. Одним из основных путей решения этой задачи является усовершенствование их материально-технической базы, в т.ч. строительство высокотехнологических, экологических, экономичных объектов, предназначенных для содержания сельскохозяйственных животных, выращивания растений, хранения производственных и товарных запасов, а также других строений вспомогательного и обслуживающего назначения. Социально-экономические факторы определяют необходимость повышения уровня жизни сельских жителей, а также создания условий для эффективной деятельности сельских хозяйствующих субъектов путем возведения объектов производственного назначения и инфраструктурных сооружений. Необходимость исследования данного вопроса также обусловлена современным недостаточным уровнем развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности.

Низкий уровень методологического обеспечения развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности в сочетании с вышеперечисленными факторами сформировали объективную необходимость проведения исследований в данном направлении.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Особое внимание учеными-экономистами уделяется практическим аспектам развития строительства в сельской местности. Вопросы развития гражданского строительства нашли отображение в работах таких экономистов как Сахачкий Н.П., Собченко А.Ю., Щербинина С.А., Бузырев В.В., Юденко М.Н. и др. [1-4]. В научной литературе представлены результаты исследования и тенденций промышленного строительства на селе, в т.ч. обновления производственных мощностей агропредприятий. Результаты таких исследований представлены в работах Шибанина В.С., Сипичука Г.С., Евтушенко О.А., Горкавого В.К., Карповца О.М. [5-8]. Однако, большинство исследований раскрывают преимущественно практические аспекты проблемы развития строительства [9-11] в сельской местности, а методологические основы требуют более глубокого изучения.

Формирование целей статьи (Постановка задания). Исходя из вышеизложенного, целью исследований данной статьи является формирование методологических аспектов развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Исследование приоритетного направления развития строительства - промышленного и гражданского строительства в сельской местности - требует формирования методологического инструментария, в основе которого лежит определение объекта и предмета исследования, методов, способов исследования, формирования системы исследования развития строительства в сельской местности.

Необходимо разграничивать такие понятия как объект исследования проблемы развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности и объект строительной деятельности, в частности объект промышленного и гражданского строительства в сельском хозяйстве. Рассмотрим сущность таких понятий более детально.

В общем понимании под объектом исследования подразумевается процесс или определенное явление, для которого характерна (в котором имеется) определенная проблемная ситуация, избранная для изучения и решения. Следовательно, относительно проблемы развития строительства в сельской местности объектом исследования являются процессы и явления, которые влияют и связаны с развитием промышленного и гражданского строительства на селе. Такие процессы имеют экономический, социальный, технико-технологический, экологический, политический, организационный и другой характер.

Наибольшее внимание в нашем исследовании будет уделяться изучению именно экономических (социально-экономических) процессов, которые связаны и влияют на развитие промышленного и гражданского строительства в сельской местности.

Процесс рассматривается как совокупность действий или функций, которые выполняются в определенной последовательности для достижения желательного результата. Это последовательное изменение явлений, которое происходит закономерным порядком; ход развития чего-либо [12]. Экономические процессы включают «... развитие процессов непосредственного производства, распределения, обмена и потребления и действие предопределенных этими процессами производства общих законов и свойственных им противоречий» [13]. Экономические процессы предусматривают определение условий для сочетания труда человека и средств труда с целью создания в производственных системах продуктов и услуг направленных на удовлетворение потребностей потребителей.

Социальные процессы являются общественными, они отображают взаимоотношения, которые формируются между людьми в процессе производства продукции, ее обмена (купли-продажи) и потребления. Экономические и социальные процессы тесно взаимосвязаны между со-

бой, что объясняет их объединение в такую разновидность как социально-экономические процессы [14-18].

Следовательно, под экономическими процессами в сфере развития строительства в сельской местности предлагается понимать совокупность фаз, начиная с проектирования строительной деятельности, материально-технического снабжения, строительства объектов промышленного, гражданского, социально-культурного и другого назначения, а также их введения в эксплуатацию с дальнейшей продажей или использованием в собственных целях юридического или физического лица, которое было заказчиком результатов строительной деятельности - зданий и сооружений. Также, экономические процессы будут включать изучение законов, закономерностей, принципов, на основе которых осуществляется развитие строительства в сельской местности.

Неотъемлемым элементом процесса строительства в сельской местности является человек, который может выступать в роли руководителя, координатора действий по возведению объектов строительной деятельности, исполнителя, заинтересованного лица. Между участниками строительной деятельности возникают определенные взаимоотношения, что с одной стороны определяет наличие социальных процессов, влияющих на развитие строительства на селе, а с другой - управленческих процессов, которые отображают влияние субъектов на объекты управления для достижения цели. Такое влияние субъекта управления на объект осуществляется через реализацию совокупности управленческих функций по развитию строительства в сельской местности. К таким функциям возможно отнести:

- определение цели - желательного состояния развития строительства;
- анализ современного состояния развития процессов строительства на селе и выявление проблемных (узких) мест;
- определение направлений и прогнозирование тенденций развития строительства;
- разработка системы стратегических планов развития строительства в сельской местности.;
- принятие управленческих решений относительно развития строительства на селе и их реализация.

Социальные процессы отображают взаимоотношения между людьми, которые возникают в процессе подготовки, строительства и использования объектов строительной деятельности.

Экономические и социальные процессы, связанные с развитием строительства в сельской местности, необходимо рассматривать на уровне предприятия, его внутренней среды и на уровне внешней среды. Внешнее окружение обуславливает наличие ряда экономических и социальных факторов, которые могут как способствовать, так и сдерживать развитие строительства в сельской местности. К таким факторам целесообразно отнести: уровень экономического развития страны, темпы инфляции, уровень и рост доходов населения, структура населения относительно социальных классов, инвестиционная, налоговая и кредитная политика государства, уровень занятости населения и другой.

Предметом научного исследования проблемы является совокупность свойств и особенностей экономических (социально-экономических) процессов, которые связаны и влияют на развитие строительства на селе, а также отношения, которые возникают между участниками таких процессов.

Исследование проблемы развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности по нашему мнению должно проходить в двух направлениях: обоснование необходимости развития строительства на селе и определение направлений и путей обеспечения эффективной стратегии такого развития. При этом, исследования в первом направлении будут предусматривать: изучение историко-правовых, культурно-социальных, технико-технологических, экологических,

экономических предпосылок и факторов, которые повлияли на состояние промышленного и гражданского строительства в сельской местности; исследование особенностей и состояния проблемы в современных условиях и определение приоритетных направлений, которые обеспечат эффективное развитие строительства на селе, которое повлияет на состояние (уровень развития) сельских хозяйствующих субъектов, отраслей АПК и строительства, а также будет способствовать решению социальных проблем на селе.

То есть, проблема развития строительства в сельской местности будет рассматриваться с использованием системного подхода. При ее решении будет учитываться тесная взаимосвязь между такими элементами как:

- сельский хозяйствующий субъект - который выступает в роли заказчика, инвестора и пользователя объектов промышленного и гражданского строительства. Одновременно, внедрение в производственный процесс последних влияет на повышение эффективности и рентабельности их деятельности;
- отрасль строительства, общество - работники, которые будут принимать непосредственное участие в использовании промышленных объектов строительной деятельности и сельские жители, которые будут чувствовать экологическое влияние объектов промышленного назначения и использовать здания и сооружения гражданского назначения и объекты инфраструктуры.

Формирование современной концепции развития строительства в сельской местности, по нашему мнению, требует комплексного подхода, который предусматривает принятие в расчет экономических, историко-правовых, социально-культурных, технико-технологических, экологических особенностей процесса строительства на селе.

Научные исследования проблемы развития строительства в сельской местности должны базироваться на использовании ряда философских, общенаучных методов, а также методов смежных научных направлений - статистических, математических, социологических и других.

Среди общенаучных методов ведущее место занимают такие методы как сравнительные, исторически-правовые, логические, структурные, функциональные, системные и другие.

Метод сравнения позволит выявить общие черты и особенности развития строительства в сельской местности в историческом, географическом, отраслевом, мировом и других аспектах. Исследование исторического аспекта развития строительства на селе позволит выявить его тенденции и направления. Сравнение географических отличий позволит выявить зональные приоритеты в развитии строительства в сельской местности и определить причины таких преимуществ. Сравнение строительства на селе с развитием строительной деятельности в других направлениях позволит выявить его преимущества и недостатки, а также выявить и в дальнейшем позаимствовать наработки, полученные в других сферах. Перениманию опыта в развитии строительства в сельской местности также будет способствовать сравнение отечественного опыта с достижениями зарубежных стран.

При изучении экономико-правового обеспечения развития строительства в сельской местности может быть использован такой метод, как исторически-правовой. Использование метода предусматривает проведение ретроспективных исследований процесса формирования законодательного обеспечения развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности. Результатом его использования является получение обобщенного описания относительно законодательно-нормативных предпосылок, которые повлияли на развитие строительства на селе - выявление приоритетных направлений, которым через административные, финансовые и другие рычаги уделялось внимание при

решении данной проблемы.

Использование логического метода позволяет определить причинно-следственные связи процессов развития строительства на селе. Использование разновидностей этого метода возможно как на теоретическом, так и на эмпирическом уровне. К группе логических методов относятся методы анализа и синтеза, дедукции и индукции, экстраполяции, абстрагирования, аналогии, обобщения, моделирования и тому подобное.

Не менее важная роль в научном исследовании развития строительства в сельской местности принадлежит системному методу, который позволяет рассматривать строительную деятельность на селе как систему, состоящую из совокупности взаимосвязанных элементов. В то же время, структурный метод позволяет выявить взаимозависимость между отдельными элементами системы и определить степень такой зависимости. Функциональный метод является средством становления вида и формы взаимосвязи элементов в системе.

Использование системного метода в исследовании проблемы предусматривает рассмотрение развития строительства в сельской местности как системы. В частности, система строительства производственных сооружений сельскохозяйственного назначения включает такие составляющие:

- предприятия, которые осуществляют строительство объектов в сельской местности, включая совокупность методов и приемов, реализуемые ими в процессе осуществления строительных работ;
- заказчики сооружений и зданий - сельскохозяйственные предприятия и жители сельской местности;
- строительные технологии, в частности относительно процесса строительства: энергосберегающие, по теплообеспечению, отоплению, водоснабжению и водоотводу, др.;
- строительные материалы и оборудование для осуществления строительного-монтажных работ;
- законодательно-нормативное и методологическое обеспечение;
- информационная составляющая - совокупность информации о спросе и предложении строительных услуг и строительной продукции на рынке, о динамике развития сельских субъектов ведения хозяйства, которые являются заказчиками объектов строительства на селе;
- инвестиционная составляющая - финансовое обеспечение процесса строительства в сельской местности.

Эти и другие составляющие системы развития строительства в сельской местности находятся в определенной взаимосвязи, а уровень и тенденции каждого из этих элементов влияют на направления развития строительства на селе в целом.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Обобщая все вышеизложенное отметим, что объектами исследования развития строительства в сельской местности определены процессы и явления, которые влияют и связаны с развитием промышленного и гражданского строительства на селе. Особенное место среди таких процессов занимают экономические, представляющие собой совокупность фаз, начиная с проектирования строительной деятельности, материально-технического обеспечения, строительства объектов, а также их введения в эксплуатацию с дальнейшей продажей или использованием в собственных целях лица, которое выступало в роли заказчика.

Исследование проблемы развития строительства в сельской местности по нашему мнению должно проходить в двух направлениях: обоснование необходимости такого развития и определение направлений и путей обеспечения эффективной стратегии развития строительства на селе. Научные исследования проблемы развития строительства в сельской местности должны базироваться на использовании ряда методов - философских, общенаучных методов, а также методов смежных научных направлений - статистических, математиче-

ских, социологических и тому подобное.

Дальнейшие исследования предусматривается проводить в направлении определения концепций и подходов к развитию строительства объектов промышленного и гражданского назначения на селе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Щербініна С.А. Проблеми розвитку житлового будівництва в регіонах України // Економічний простір. 2009. №24. С. 96-105
2. Сахацький М.П., Собченко А.Ю. Організаційно-економічний механізм відродження житлового будівництва в сільській місцевості // Сталий розвиток економіки. 2013. №19. С. 3-6
3. Бузырев В.В. Жилищное строительство как локомоторив экономики региона на пути ее выхода из кризиса // Сборник докладов 25 Науч. конф. с межд. участием. Варна: изд-во «Наука и экономика», 2010.
4. Юденко М.Н. Институциональные аспекты жилищного строительства // Наука и экономика. 2011. № 4(8). С. 21-24
5. Шибанін В.С. Системне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства. К.: ННЦ ІАЕ, 2005. 276с.
6. Осипчук Г.С. Джерела відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств // Матеріали економічної наукової Інтернет-конференції. Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/831/>
7. Свтушенко О.А. Аналіз стану та відтворення основних засобів у сільському господарстві Дніпропетровської області. Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_7/statii/Evtyshenko.pdf
8. Горкавий В.К., Карповець О.М. Методологічні засади аналізу наявності і відтворення основних засобів. Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
9. Князькина Е.В. Государственная поддержка как фактор эффективного функционирования малого строительного бизнеса в регионе // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 82-85.
10. Григорьева О.В., Григорьева Н.С. Исследование структуры и признаков кластера на примере строительного кластера республики Татарстан // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 72-75.
11. Третьякова Е.М., Спиридонова И.А. Вопросы повышения безопасности производственных процессов на предприятиях строительной индустрии // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 212-215.
12. Присенко Г.В. Прогнозування соціально-економічних процесів. Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/000269/inx.php>
13. Електронна енциклопедія. Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru>
14. Ядранский Д.Н. Диагностирование и контроль социально-экономической эффективности как направление современного экономического анализа // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 209-216.
15. Смирнов Н.А., Суслов С.А. Диверсификация отраслей сельского хозяйства – основа эффективности в условиях рыночной экономики // Вестник НГИЭИ. 2013. № 5 (24). С. 57-69.
16. Ерохина Л.И., Корчагин П.В. Проблемы экономического и социального развития территории // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 26. С. 49-53.
17. Зуева С.В. Зарубежный опыт социально - экономического развития территорий // Вестник НГИЭИ. 2012. № 1. С. 51-59.
18. 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.

**METHODOLOGICAL BASES OF DEVELOPMENT RESEARCH OF INDUSTRIAL
AND CIVIL BUILDING ARE IN RURAL AREAS**

© 2014

I.A. Azhaman, candidate of economical sciences, assistant professor of the chair
«Management and Management by Projects»
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa (Ukraine)

Annotation: In the article, the actuality of forming of methodological aspects of development of industrial and civil building in rural area is grounded. An object and methods of researching the problem of building in rural area development are reviewed. Economic processes that influence the development of building in rural locality are considered.

Keywords: methodology, development, industrial and civil building, rural area, research object, economic process, research methods.

УДК 339.1051

**ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ
ФИРМЫ-ИЗГОТОВИТЕЛЯ**

© 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 данной статье рассмотрены базовые альтернативы движения товара от фирмы-изготовителя к потребителю с учётом специфики индустриального потребителя.

Ключевые слова: посреднические организации, сбытовая политика фирмы-изготовителя, движение товара, эффективность системы товародвижения, дистрибьютор, промышленный агент, канал товародвижения, сбытовой посредник, агент, брокер.

Посреднические оптовые хозяйствующие субъекты в системе рыночных отношений можно разделить на две группы: независимые посреднические организации и зависимые. Независимые организации для изготовителей и получателей продукции являются самостоятельными посредническими организациями, приобретающими материалы в собственность с последующей их реализацией покупателям готовой продукции. Зависимые посредники не претендуют на право собственности на товары, работая за комиссионное вознаграждение за выполняемые услуги. К ним относятся различные сбытовые агенты, брокеры, комиссионеры.

Группа независимых оптовых посредников, применительно к сбыту продукции промышленного назначения, называется дистрибьюторами, является наиболее многочисленной и весомой в системе материально-технического обеспечения. Например, в США на эту группу приходится около 80% всех компаний, имеющих 85% складских помещений [2; с. 11]. Независимые оптовые посредники делятся на два типа:

- дистрибьюторы, имеющие (или арендующие) складские помещения;
- дистрибьюторы, не имеющие (не арендующие) складских помещений.

Последних иногда называют торговыми маклерами, на долю которых в развитых странах приходится примерно 20% компаний и около 10% оборота независимых посредников. Эти хозяйствующего субъекта отличаются более узким профилем деятельности. Они обычно имеют дело с крупногабаритными грузами, транспортировка и передача которых весьма трудоемка.

Дистрибьюторы, имеющие складские помещения, как правило, осуществляют в полном объеме коммерческую и производственную деятельность, входящую в компетенцию посредника. Их называют дистрибьюторами регулярного типа. Приобретая изделие за свой счет, они, как и торговые маклеры, принимают на себя весь

риск, вызванный изменениями конъюнктуры, порчей, моральным старением и т.д. Дистрибьюторы также хранят товары, избавляя своих поставщиков и заказчиков от необходимости содержания складских запасов. Им решается важная задача преобразования промышленного ассортимента выпускаемой продукции в торговый ассортимент в соответствии с производственными нуждами потребителей. Они занимаются транспортными операциями, кредитуют потребителей, осуществляют рекламную деятельность и, кроме того, оказывают консультационно-информационные услуги.

В зависимости от характера товарной специализации выделяются многотоварные дистрибьюторы, не имеющие строго определенной специализации и реализующие многопрофильную продукцию, а также дистрибьюторы, строго определяющие свою товарную группу. Последние классифицируются, в свою очередь, на различные категории в соответствии с количеством ассортиментных позиций. Расширение ассортимента рассматривается как важный фактор повышения конкурентоспособности [1; с. 15].

Изготовитель может продавать продукцию дистрибьюторам, которые затем самостоятельно сбывают ее непосредственно покупателю готовой продукции. Выбор такого канала движения товара будет эффективным только в случае, если:

- рынок разбросан, а объем сбыта в каждой географической зоне недостаточен для оправдания расходов по прямому каналу распределения;
- число оптовиков (посредников) обычно превышает количество региональных базовых складов изготовителя;
- изделие должно сбываться покупателю готовой продукции многих отраслей промышленности, а эффективный охват всех или большей их части бывает при использовании оптовых независимых посредников;
- потребители предпочитают закупать изделия мел-

кими партиями, неудобными для складской и транзитной обработки;

- разница между себестоимостью изготовления продукции и продажной ценой слишком мала для содержания собственной сбытовой организации, занимающейся проведением прямого движения товара [1; с. 17].

Ценность оптового посредника для изготовителя продукции во многом зависит от того, как к этому посреднику относятся потребители промышленных изделий, сможет ли посредник поставить дело таким образом, чтобы потребители продукции обращались именно к нему. Реализация такого положения на практике зависит от ряда объективных факторов. Во-первых, оптовый посредник имеет возможность поставить изделие потребителю быстрее, чем изготовитель. Его склад обычно расположен ближе к предприятию покупателя готовой продукции, чем филиал сбытового органа изготовителя. Во-вторых, услуги посредника позволяют потребителю сократить расходы на материально-техническое обеспечение и объем обрабатываемой учетной документации. В-третьих, посредник может предложить цену несколько меньшую, чем изготовитель, который назначает ее без учета перевозки и страхования, а потребитель при этом должен сам оплачивать транспортные и страховые расходы. Наконец, потребителю гораздо проще урегулировать спорный недоразумения с посредником, чем с изготовителем.

Эти и другие преимущества посредника дают ему возможность во многих случаях успешно конкурировать с изготовителем, обеспечивая хозрасчетные принципы своей собственной деятельности.

Агенты, брокеры и комиссионеры, в отличие от коммерческих сбытовых структур, получающие прибыль от реализации принадлежащих им изделий, не претендуют на право собственности на товары, работая за комиссионное вознаграждение или платежи за услуги. Размер вознаграждения, оплачиваемого покупателями услуг агентов и брокеров, зависит от объема и сложности совершаемых ими сделок. На делю брокеров и агентов в оптовой торговле в развитых странах приходится примерно 9% компаний материально-технического обеспечения и около 2% складских помещений [4; с. 14]. Агенты и брокеры, не принимая на себя право собственности, находятся в большей зависимости от изготовителя, чем независимые оптовые хозяйствующего субъекта.

Зависимые сбытовые посредники подразделяются на промышленных и сбытовых агентов. Промышленные агенты, как правило. Заменяют сбытовой аппарат хозяйствующего субъекта, но в отличие от работников службы сбыта получают не зарплату, а комиссионное вознаграждение, размер которого составляет примерно 5-10% от объема сбыта [4, 5]. Сохраняя за собой формальную самостоятельность, они в большей степени, чем другие агенты, зависят от указаний поставщика. Промышленные агенты располагают только конторой. В исключительных случаях они могут заниматься хранением и материальной доработкой товаров поставщика на основе консигнационного договора, который позволяет им распоряжаться этими товарами, не становясь их собственниками. Промышленные агенты, как правило, работают на нескольких изготовителей и пользуются

исключительным правом сбыта на определенной территории. Поэтому они могут избегать конфликтов и иметь достаточно полный ассортимент продукции. Крупные хозяйствующего субъекта могут иметь агентов для каждой крупной ассортиментной группы. Агенты изготовителя ограниченно влияют на маркетинговую программу изготовителя и структуру цен.

Сбытовые агенты имеют дело с небольшими промышленными хозяйствующего субъектами и по условиям договора отвечают за маркетинг всей их продукции. По существу они превращаются в маркетинговое подразделение изготовителя и полномочны вести переговоры по ценам и другим условиям реализации. Конторы сбытовых агентов обычно расположены в крупных сбытовых центрах в непосредственной близости от потребителей.

Брокеры сводят потребителей и изготовителей продукции для совершения сделки, они хорошо информированы о состоянии рынка, условиях продажи, лоточниках кредита, установлении цен, потенциальных покупателей готовой продукции и владеют искусством вести переговоры. Кредиты они не предоставляют, но могут обеспечить хранение и доставку продукции. Брокеры также не приобретают права собственности на товары и обычно не вправе завершить сделку без официального одобрения изготовителя. За посредничество между изготовителями и покупателями готовой продукции брокеры получают определенную плату по соглашению сторон или в соответствии с установленной биржевым комитетом таксой [3; С. 12].

Закупочные конторы представляют собой самостоятельные коммерческие хозяйствующего субъекта. Оплата их услуг производится из расчета определенного процента от годовых продаж. Закупочные конторы по характеру деятельности близки к брокерам: предоставляют своим клиентам информацию о движении цен, сведения о потенциальных партнерах, заключают по указанию своих клиентов сделки.

Комиссионеры получают продукцию от изготовителей на принципах консигнации, состоящей в поручении одной стороной (консигната) другой стороне (консигнатору) продать товары со склада от своего имени, однако на счет консигнанта, т.е. владельца продукции. Комиссионеры располагают конторой, а также складскими помещениями для приемки, хранения, обработки и продажи изделий. Они иногда предлагают кредит, обеспечивают хранение и доставку продукции, содержат сбытовой персонал. Комиссионеры могут вести переговоры по ценам с покупателями готовой продукции при условии, что цены не будут ниже минимального уровня, определенного изготовителем, а также действовать в условиях аукциона. Они вправе предоставлять различного рода дополнительные услуги: рыночную информацию, помощь в заключение договоров с транспортными компаниями, контроль за качеством товара и др. [1; С. 16].

Аукционы - один из видов деятельности сбытовых компаний, осуществляемый чаще всего на рынках бывшего в употреблении оборудования. Операционные расходы аукционов по отношению к продажам составляют около 3%. В нашей стране аукционная форма торговли имеет благоприятные перспективы, учитывая, что объ-

ем рынка подержанного оборудования у нас довольно значителен.

Посреднические оптовые хозяйствующего субъекта в системе рыночных отношений можно разделить на две группы: независимые посреднические организации и зависимые. Независимые организации для изготовителей и получателей продукции являются самостоятельными посредническими организациями, приобретающими материалы в собственность с последующей их реализацией покупателю готовой продукции. Зависимые посредники не претендуют на право собственности на товары, работая за комиссионное вознаграждение за выполняемые услуги. К ним относятся различные сбытовые агенты, брокеры, комиссионеры.

Группа независимых оптовых посредников, применительно к сбыту продукции промышленного назначения, называется дистрибьюторами, является наиболее многочисленной и весомой в системе материально-технического обеспечения. Независимые оптовые посредники делятся на два типа:

- дистрибьюторы, имеющие (или арендующие) складские помещения;
- дистрибьюторы, не имеющие (не арендующие) складских помещений.

Агенты, брокеры и комиссионеры, в отличие от коммерческих сбытовых структур, получающие прибыль от реализации принадлежащих им изделий, не претендуют на право собственности на товары, работая за комиссионное вознаграждение или платежи за услуги. Размер вознаграждения, оплачиваемого покупателями услуг агентов и брокеров, зависит от объема и сложности совершаемых ими сделок.

Итак, сделаем выводы по первой главе.

Организация планирования сбыта готовой продукции - ключевое звено маркетинговой деятельности и своего рода финишный комплекс во всей деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товара до покупателя готовой продукции. Собственно, именно здесь потребитель либо признаёт, либо не признаёт все усилия фирмы полезными и нужными для себя и, соответственно, покупает или не покупает ее продукцию и услуги.

Сбытовую политику фирмы-изготовителя продукции следует рассматривать, как целенаправленную деятельность, принципы и методы, осуществления которой призваны организовать движение потока товаров к конечному потребителю. Основной задачей является создание условий для превращения потребностей потенциального покупателя в реальный спрос на конкретный товар. К числу таких условий относятся элементы сбытовой политики, капиталы распределения (сбыта, движения товара) вместе с функциями, которыми они наделены.

Основными элементами сбытовой политики являются следующие:

- транспортировка продукции - её физическое перемещение от производителя к потребителю;
- доработка продукции - подбор, сортировка, сборка готового изделия и прочее, что повышает степень доступности и готовности продукции к потреблению;
- хранение продукции - организация создания и под-

держание необходимых её запасов;

- контакты с покупателями готовой продукции - действия по физической передаче товара, оформлению заказов, организации платёжно-расчетных операций, юридическому оформлению передачи прав собственности на товар, информированию покупателя готовой продукции о товаре и фирме, а также сбору информации о рынке.

Движение товаров в маркетинге называется система, которая обеспечивает доставку товаров к местам продажи в точно определенное время и с максимально высоким уровнем обслуживания покупателей. Зарубежные авторы под планированием движения товара понимают систематическое принятие решений в отношении физического перемещения и передачи собственности на товар или услугу от производителя к потребителю, включая транспортировку, хранение и совершение сделок.

Мерой эффективности системы движения товара служит отношение затрат фирмы к ее результатам. Основной результат, который достигается в системе движения товара - это уровень обслуживания потребителей. Данный качественный показатель зависит от многих факторов: скорости исполнения и доставки заказа, качества поставленной продукции, оказания различного рода услуг покупателям по установке, ремонту и поставке запасных частей. К качественным показателям обслуживания относятся также: обеспечение различной партионности отгрузки товара по просьбе покупателя; выбор рационального вида транспорта; содержание оптимального уровня вида транспорта; содержание оптимального уровня запасов и создание нормальных условий хранения и складирования товаров; соблюдение необходимого, заранее оговоренного уровня цен, по которым оказываются услуги движения товара. Ни один из упомянутых факторов сам по себе не является решающим, но все они в той или иной степени воздействуют на уровень обслуживания потребителей.

При выборе канала движения товара основным условием является его доступность для изготовителя. Для достижения коммерческого успеха при использовании того или иного канала движения товара нужно тщательно проанализировать все финансовые вопросы. Необходимо провести сравнительную характеристику затрат хозяйствующего субъекта на возможные каналы сбыта. В эти затраты входят: расходы на подбор и обучение сбытового персонала; административные расходы; затраты на рекламу и стимулирование сбыта, на организацию движения товара, включая расходы на транспортировку, складское хозяйство; уровень комиссионных выплат. При этом следует иметь в виду, что на начальной стадии работы хозяйствующего субъекта сбытовые издержки возрастают, но они не носят постоянного характера.

Посреднические оптовые хозяйствующего субъекта в системе рыночных отношений можно разделить на две группы: независимые посреднические организации и зависимые. Независимые организации для изготовителей и получателей продукции являются самостоятельными посредническими организациями, приобретающими материалы в собственность с последующей их реализацией покупателем готовой продукции. Зависимые посредники не претендуют на право собственности на товары, ра-

ботая за комиссионное вознаграждение за выполняемые услуги. К ним относятся различные сбытовые агенты, брокеры, комиссионеры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь [Текст]/. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Книжный мир, 2005. - 860 с.
2. Бурцев В.В. Сбытовая и маркетинговая деятельность [Текст]/.. - М.: Экзамен, 2007. - 224 с.

3. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации [Текст]/.. - М.: Экзамен, 2010. - 567 с.

4. Великая Е.Г. Стратегическое управление в реальном времени: пути выхода из кризиса [Текст]/.. - Старый Оскол: Тонкие наукоёмкие технологии, 2014. - 432 с.

5. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент [Текст]/.. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономист, 2005. - 670 с.

OPTIMISATION THE DISTRIBUTION SYSTEM DOMESTIC MANUFACTURES

© 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: This article describes the basic alternative movement of the goods from the manufacturer to the consumer, taking into account the specifics of the industrial consumer.

Keywords: intermediary organizations, the marketing policy of the manufacturer, the movement of goods, the efficiency of goods movement, distributor, industrial agent, channel merchandising, marketing broker, agent, broker.

УДК 368.914

ВИДЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

© 2014

Е.В. Власова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

А.В. Круглова, студент

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье рассмотрена проблематика развития пенсионной системы в России, основанная на актуальных вопросах пенсионного обеспечения. Предложены пути совершенствования управления пенсионного обеспечения на основе международного опыта.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение, пенсионное развитие, управление пенсионным обеспечением, реформирование пенсионного обеспечения, совершенствование пенсионной системы.

На данном этапе в России происходит развитие пенсионной системы. Развитие пенсионной системы является одной из первостепенных и важных социально - экономических проблем государства. Актуальность данной проблематики реформирования пенсионных систем, основана так же на большом количестве спорных вопросов, появившихся в экономических и политических кругах западных стран и России. В их основе лежит поиск новых, более эффективных методов и механизмов; создание многоуровневых и взаимосвязанных систем; активное привлечение население к самофинансированию и накоплению пенсий.

Пенсионная система представляет собой комплекс правовых, финансовых и организационных норм, задача которых состоит в предоставлении гражданам материального обеспечения в виде пенсий.

Правительство любой страны в мире, как и ее население, обеспокоены такой насущной проблемой, как достаточное пенсионное обеспечение старости.

Материальное обеспечение старости собственной и собственной семьи считается одной из главней-

ших потребностей любого цивилизованного человека. Общественная значимость пенсионного обеспечения состоит в том, что оно затрагивает жизненно важные интересы большого числа престарелых, инвалидов и их семей, потерявших кормильца [5].

Современная распределительно-накопительная пенсионная система в РФ начала функционировать с 1 января 2002 года. После реформы, с 2010 года пенсионная система разделилась на две части: накопительная и страховая.

Трудовая пенсия устанавливается и выплачивается в соответствии с Федеральным законом «О трудовых пенсиях в Российской Федерации». Трудовая пенсия - ежемесячная денежная выплата застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, в целях компенсации, в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости или инвалидности, а так же нетрудоспособным членам семьи застрахованных лиц - заработной платы и иных выплат и вознаграждений кормильца, утраченных в связи со смертью этих застрахованных лиц [4].

В России существуют 2 модели пенсионного обеспечения:

1. Резерв создается за счет компании.
2. Осуществляется денежная выплата за счет государства.

Организация ежемесячно отчисляет страховые взносы в пенсионный фонд России в размере 22%. Из них, для лиц 1967 года рождения и моложе, 16% идут на страховую часть работника, и 6% на накопительную. Из 16%, 6%- солидарная часть тарифа и 10%- индивидуальная. А для лиц 1966 года рождения и старше 22% идут на страховую часть. Из них 6%- солидарная часть тарифа и 16%- индивидуальная часть. Право на трудовую пенсию по старости имеют мужчины, достигшие возраста 60 лет, и женщины, достигшие возраста 55 лет, при условии наличия страхового стажа не менее пяти лет.

За счет государства выплачиваются пенсии:

- по инвалидности
- по случаю потери кормильца
- социальная пенсия
- пенсия по выслуге лет.

Право на пенсию по инвалидности имеют граждане, которые признаны инвалидами I, II или III группы.

Право на пенсию по случаю потери кормильца имеют нетрудоспособные члены семьи умершего кормильца, состоявшие на его иждивении. Супругу или одному из родителей данное обеспечение назначается независимо от того, состояли они или нет на иждивении умершего кормильца.

Право на социальную пенсию имеют лица, которые в силу обстоятельств не имеют трудового стажа, в связи с чем не приобрели права на трудовую пенсию. Примером являются дети-инвалиды, инвалиды с детства, дети сироты, инвалиды, а также граждане, которые не имеют право на трудовую пенсию.

Пенсия за выслугу лет назначается федеральным государственным гражданским служащим, военнослужащим и сотрудникам силовых структур.

Пенсионное обеспечение не регламентируется в ПБУ. В зарубежной практике методологию учета расчетов с работниками по оплате труда и пенсионному обеспечению определяют два стандарта - МСФО 19 «Вознаграждения работникам» (в ред. МСФО (IFRS) 13, утв. Приказом Минфина России от 18.07.2012 N 106н) и МСФО 26 «Учет и отчетность по пенсионным планам» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н) [1,2].

МСФО 26 дополняет МСФО 19, так как МСФО 19 «Вознаграждения работникам» рассматривает определенную затрат по пенсионному обеспечению в финансовой отчетности работодателей, имеющих пенсионные планы. Данный стандарт МСФО 26 регламентирует формирование отчетности по программе, рассматривая всех участников в целом как в качестве группы. Этот стандарт не распространяется на отчетность для отдельных участников плана, отражающую их права на пенсионное вознаграждение.

Далее перейдем к рассмотрению пенсионного обеспечения за рубежом, в таких странах как: США, Великобритания, Чили, Китай, Германия, Нидерланды и Дания.

Практически во всех зарубежных странах, трудовая пенсия по старости начинает выплачиваться с 65 лет, вне зависимости от пола. В России женщины и мужчины раньше всех получают право на выплату пенсии по старости мужчины в 60 лет, женщины в 55. Исключением так же являются Чили и Великобритания. В этих странах пенсионный возраст для женщин составляет 60 лет, а для мужчин, так же как и в остальных странах 65 лет. Дания, по продолжительности рабочего времени, является страной с самым максимальным возрастом выхода на пенсию – 67 лет.

Системы пенсионного обеспечения в вышеперечисленных зарубежных странах имеют различия между со-

бой, а так же с Российской моделью пенсионного обеспечения [7-9]. Далее рассмотрим более подробно пенсионное обеспечение в зарубежных странах.

Одной из старейших систем социального страхования в мире является Великобритания. Система соцобеспечения возникла в этой стране в 1908 году. Пенсионеры имеют право получать 3 вида выплат: базовые, социальные и трудовые, которые зависят от заработка и стажа, от профессиональной пенсионной схемы и добровольных накоплений. Граждане, достигшие пенсионного возраста получают базисную часть пенсии, если же они выплачивали необходимое число лет страховые взносы. Далее исходя из их стажа определяется объем базисной пенсии, которая не может превышать определенного уровня. Широкой известностью пользуются негосударственные пенсии, когда служащий на протяжении всей трудовой жизни перечисляет часть заработков в частные пенсионные фонды, которые инвестируются в экономику, и приносят гарантированные доходы. В Великобритании людям пенсионного возраста предоставляется бесплатный проезд и медицинские услуги. Аналогично сильно развит институт профессиональных пенсий.

Американская система соцобеспечения признается одной из самых совершенных и одной из самых сложных систем. В США система соцобеспечения возникла в 1935г. на основе закона «О социальном обеспечении». Американцы имеют все шансы обеспечить себе не 1, а 3 пенсии: муниципальную, частную коллективную по месту работы и частную персональную методом открытия индивидуального пенсионного счета. Благодаря тому, что в Соединенные Штаты функционируют как государственные, так и частные пенсионные системы. Присутствует социальная федеральная программа пенсионного страхования по возрасту, пенсионного обеспечения иждивенцев, страхования нетрудоспособности. Эта программа построена по распределительному признаку и обеспечивает минимальную пенсию. К накопительным системам относятся муниципальные и частные пенсионные программы. Муниципальные накопительные программы предназначаются для обеспечения людей, которые работают на правительство и местные органы. Работники, занимающиеся в частном секторе экономики, имеют возможность принять участие в дополнительных муниципальных пенсионных системах, организуемых по месту работы. В Соединенных Штатах действуют 2 вида этих накопительных пенсионных программ: с установленными выплатами и установленными вкладами. Программа с установленными выплатами складывается с помощью отчислений работодателей. В данной программе работники роли не принимают, они участвуют в программе с установленными взносами. Пенсионная система Соединенных Штатов основывается предпочтительно на индивидуальном пенсионном страховании населения.

Пенсионная система Чили считается одной из самых новаторских в мире, несмотря на это модель очень проста. Пенсионная реформа в Чили началась в 1981г., из-за налогового кризиса. Те средства, которые перечисляли работающие граждане, шли на оплату пособий пенсионерам. В данной модели пенсионного обеспечения вся ответственность за формирование пенсионных накоплений переносится на самого работника. Открывается личный счет, на который каждый месяц перечисляется 10% от заработной платы. Потом данные средства капитализируются частной управляющей фирмой, которую выбирает сам уроженец. Все граждане в обязательном порядке вступают в накопительную схему. Те, кто не успел накопить, им вручают бонус признания, но лишь тем, кто в данный период трудился. Если накоплений не хватает до минимального размера пенсии, то их доплачивает государство.

Самая развитая трехуровневая система пенсионного обеспечения в Нидерландах. Она состоит из муници-

пального пенсионного обеспечения, профессионального пенсионного обеспечения и личного пенсионного обеспечения. Размер государственной пенсии предоставляется всем гражданам, которые достигли пенсионного возраста и не находится в зависимости ни от стажа, ни от заработка. Дифференциация объемов муниципальных пенсий исполняется только по одному показателю: одинокие пожилые люди получают наиболее высочайшие пенсии в сравнении с супружескими парами. Фундамент профессиональных пенсионных систем-отраслевые пенсионные фонды, участие в каком-нибудь отраслевом пенсионном фонде в Голландии считается неотъемлемым для всех финансовых субъектов. В системе негосударственного пенсионного обеспечения функционирует ряд налоговых льгот: освобождены от налогов вклады в пенсионные фонды и инвестиционные доходы пенсионных фондов.

В Китае следует разделение на крестьян и горожан. Неотъемлемые пенсии положены лишь муниципальным служащим и сотрудникам промышленного сектора экономики, количество которых составляет очень незначительную долю трудоспособного населения. Уровень пенсионного обеспечения для данных категорий очень высок - в пределах 70% заработной платы до выхода на пенсию. Крестьяне в КНР пенсию не получают, ранее по достижении пенсионного возраста им помогали существовать коммуны, хотя с роспуском коммун во время реформ практически был ликвидирован и данный источник общественного обеспечения. Данная пенсионная система, реализуемая на уровне молодых семей, где они содержат старшее поколение. Для наиболее многочисленной группы людей Китая, занимающихся в сельскохозяйственном секторе, пенсии не предусмотрены, основой их существования считается личное хозяйство. Действие пенсионной системы распространяется только на государственных чиновников, клерков и лиц, занимающихся в промышленном секторе.

В Германии муниципальная пенсия имеет распределительный характер и находится в зависимости от уровня зарплаты и трудового стажа. Работник и работодатель отчисляют в муниципальный пенсионный фонд один и тот же процент, который в сумме составляет 19,4% от фонда оплаты труда. Уже сейчас данных средств не хватает на выплату пенсий и отсутствующую часть доплачивает правительство. Те, кто трудился на больших предприятиях получают еще и производственную пенсию. Ее получают приблизительно половина германских пожилых людей. Все государственные служащие имеют дополнительную пенсию, которая равна пенсии по старости. Часть работающих принимает участие в добровольных профессиональных пенсионных системах и собственных намерениях, правительство их стимулирует налоговыми льготами. В случае если пенсионер умирает, то его муниципальную пенсию имеют все шансы получить супруга либо не достигшие совершеннолетия дети.

В Дании закон о социальной помощи был введен в 1974г. - выполнение, которого возложено в основном

на местные органы власти-коммуны. Дополнительно предоставляется практическая поддержка людям пенсионного возраста социальными службами. Назначают пенсии по старости, по инвалидности, пенсии для вдов, обычные общественные социальные пособия. Правительство возмещает муниципалитету затраты по предоставлению льгот, а именно на выплату пенсий по старости, или же особых пособий семьям с маленькими детьми. Предоставляются льготы на проезд пенсионерам, безработным, детям до 18 лет, учащимся, инвалидам.

Наиболее крупным из внебюджетных фондов считается пенсионный. В масштабах программ общественной защиты оказывается адресная материальная помощь пожилым и нетрудоспособным гражданам. На выплату пенсий и пособий населению используется основная часть всех средств Пенсионного фонда. В 2013 году средняя трудовая пенсия в РФ составляла 10400 руб.: это приблизительно 38 % от средней заработной платы. В общем к 2014 году можно констатировать удачное преодоление катастрофы 90-х годов. Средние пенсии растут в 2 раза быстрее средней инфляции потребительских цен.

Следствием проведения пенсионной реформы в России должно стать улучшение общей социальной и экономической ситуации в стране. Новая система должна быть понятна всем гражданам, что обеспечит всем равные условия пенсионного обеспечения и гарантию реализации приобретенных пенсионных прав.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международные стандарты финансовой отчетности №19. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 18.07.2012 N 106н.
2. Международные стандарты финансовой отчетности №26. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 N 160н.
3. Беликова Т., Минаева Л. Пенсия: расчет и порядок оформления. – Питер, 2011. – 330 с.
4. Кауфман А.А. Право социального обеспечения: учебное пособие. – М, 2011. – 80 с.
5. Кауфман А.А. Право социального обеспечения: учебное пособие. – М, 2011. – 80 с.
6. Моделирование структурных пропорций налогового потенциала. Лятина Е.В. Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 5. С. 240-243.
7. Юрьева И.А. Институциональные основы негосударственных пенсионных фондов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 43-47.
8. Захаров И.Н. Коэффициент замещения как оценка социально-экономического состояния региона // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. С. 124-127.
9. Черепанов С.В. Страхование как инструмент социальной защиты работников в системе корпоративной социальной ответственности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 147-151.

TYPES OF PENSION PROVISION IN RUSSIA AND ABROAD

© 2014

E.V. Vlasova, candidate of economic sciences, associate professor of “Finance and Credit”

A.V. Kruglova, student

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: The article considers the problems of the development of the pension system in Russia based on the topical issues of pension provision. The ways to improve the management of pension on the basis of international experience.

Keywords: pension system, pension, pension development, management, provision of pensions, the reform of pensions, improvement of the pension system.

П.М. Григорук, доктор экономических наук, профессор кафедры автоматизированных систем и моделирования в экономике

Т.П. Завгородняя, доктор экономических наук, заведующая кафедрой автоматизированных систем и моделирования в экономике

Хмельницкий национальный университет, Хмельницкий (Украина)

Аннотация: Статья посвящена вопросам, связанным с теоретико-методологическими аспектами формирования информационного обеспечения процесса принятия маркетинговых решений с учетом многомерности данных. Рассмотрены характеристики маркетинговых решений как основного средства получения маркетинговых данных. Определены особенности получаемых данных, необходимость для их обработки методов многомерной статистики.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, маркетинговые данные, информационное обеспечение, многомерные статистические методы.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Современная парадигма управления предприятием, ориентированная на рынок, вызывает необходимость быстрого приспособления к требованиям высокодинамичной внешней среды. Развитие взаимосвязей между предприятиями вследствие глобализационных и интеграционных процессов в мировой экономической системе с одной стороны, и обострение всех имеющихся экономических проблем вследствие финансового кризиса, динамизм и агрессивность конкурирующих интересов, рост рискованности деятельности с другой требуют оперативной реакции на внешние и внутренние вызовы. Это обуславливает необходимость постоянного совершенствования организации аналитической работы на всех уровнях управления путем внедрения информационных технологий и построения на их основе информационных систем, направленных на поддержку процессов принятия маркетинговых решений.

Подготовка маркетинговых решений требует знания сути процессов, связанных с доведением продукта до потребителя, особенностей состояния и развития рынка, умение оценить и предсказать рыночную ситуацию. Разрешению таких задач способствует проведение маркетинговых исследований, которые создают инновационный процесс обеспечения маркетинговых решений релевантной информацией, ориентирующей деятельность предприятия на решение проблем, которые возникают или могут возникнуть у потенциального потребителя.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Успешность проведения маркетинговой деятельности предприятия в значительной степени зависит от эффективного использования его информационного потенциала. Он является основой информационного обеспечения этой деятельности и принятия эффективных управленческих решений. Информация становится решающим средством и ведущим предметом труда, без которого невозможно успешное управление функционированием ни из субъектов хозяйствования. По подсчетам специалистов, ее объем возрастает вдвое каждые 2-3 года [1, с. 3]. Следствием этого является возникновение качественно нового типа социального устройства, порожденного стремительным развитием, сближением и взаимопроникновением информационных и коммуникационных технологий, который в современных научных теориях ассоциируется с информационным обществом. Как отметил Ф. Уэбстер, «невозможно представить, чтобы кто-нибудь пытался описать картину мира не уделив должного внимания большому количеству изменений, касающихся средств массовой информации, распространение информации, коммуникационных технологий, новых форм занятости и даже образовательных систем» [2, с. 4].

Однако следует констатировать, что рост объемов информации пришел в противоречие с индивидуаль-

ными возможностями человека с их обработки, осознание и использование. Развитие информационных и коммуникационных технологий, электронного бизнеса обусловило создание особой среды существования индивидуума, в котором виртуально отображаются все характеристики его реальной жизни, что вызывает новые образы мышления и поведения человека, меняет его мировоззрение и взаимоотношения с окружающим миром. Это приводит к переосмыслению важности задач, связанных с накоплением маркетинговых данных и получением из них новой информации и новых знаний, и, как следствие, приводит к появлению новых направлений и подходов к их обработке и использованию в процессах принятия маркетинговых решений, развития информационной среды предприятия как проводника и преобразователя маркетинговой информации.

Исследованию различных проблем, связанных с формированием и развитием информационного обеспечения маркетинговой деятельности предприятий, посвящены работы таких ученых, как: И. А. Аренков и Е. Г. Багиев [3], Г. Баззел с соавторами [4], О. В. Буреш и О. М. Калиева [5], Л. И. Бушуева [6], Е. П. Голубков [7], Н. Малхотра [8] и другие.

Формирование целей статьи (постановка задания). Несмотря на глубину и значимость проведенных указанными авторами исследований, актуальным остается решение вопросов, связанных с теоретико-методологическими аспектами формирования информационного обеспечения процесса принятия маркетинговых решений с учетом многомерности данных, уточнением и систематизацией инструментария их обработки.

Мы предлагаем под информационным обеспечением маркетинговых решений (ИОМР) понимать сложную, интегрированную, иерархически организованную систему, предназначенную для обеспечения необходимой и релевантной информации ЛПР и других участников процесса принятия маркетинговых решений на всех его этапах на основе комплекса организационно-административных методов, экономико-математических моделей и современных информационных технологий.

Главной целью ИОМР является создание системы взаимосвязанных и взаимодополняющих показателей и проведения их количественной и качественной интерпретации, позволяет получать необходимую и достаточную характеристику исследуемых объектов и обеспечить использование экономико-математических моделей во всех основных процессах принятия маркетинговых решений.

Согласно предложенным в работе [9] концептуальными положениями формирования ИОМР, информация интерпретируется как результат контекстной обработки данных, которые в свою очередь, является результатом системной декомпозиции предметной области, для которой разрабатывается маркетинговое решение [10-16]. Итак, в нашем понимании информация является атрибутом данных, который отражает их практическую полезность относительно определенного аспекта деятель-

ности человека, возможность их использования при решении конкретных задач. Такой подход, на наш взгляд, во-первых, отражает взаимодействие характерных составляющих окружающей действительности, для изучения которых и нужна информация, во-вторых, отражает содержательный и практический аспекты данных, в-третьих, потенциальное разнообразие информации, получаемой из одних и тех же данных, что также является весьма важным для маркетинговых решений.

Методологической основой системно-ориентированной декомпозиции предметной области выступает системно-кибернетический подход [17], ориентированный на построение и объяснительных моделей, основанных на сборе и последующем анализе разрозненных данных с последующим обобщением и выявлением эмпирических закономерностей и построением механизмов, реализующих эти закономерности. При этом глобальные принципы, положенные в его основу, обеспечивают не только корректность производимых действий, но и определенную унифицированность.

Наполнение признакового пространства осуществляется путем измерения, в ходе которого атрибутивные свойства отобранных признаков получают определенные значения. Этот подход реализуется в рамках проведения маркетинговых исследований.

Методы маркетинговых исследований представляют собой способ достижения определенной цели, решения конкретной задачи; совокупность приемов или операций практического или теоретического познания действительности. Использование одного и того же метода на различных этапах исследования также различно. На этапе выявления проблемы метод отражает принцип, руководящую идею исследования. На этапе непосредственного проведения исследования метод реализуется через познавательные процедуры, техники и методики. На заключительном этапе исследования метод используется для проверки знаний и обобщение результатов. Характерными признаками метода является объективность, воспроизводимость, эвристичность, необходимость, конкретность.

Рассмотрев основные методы сбора первичных данных [8], можно сделать такие обобщающие выводы.

Во-первых, их диапазон достаточно широк и каждый из них характеризуется теми или иными позитивом и недостатками.

Во-вторых, для эффективного проведения маркетинговых исследований нужно применять не только эмпирические методы, но и теоретические методы познания: философские, общенаучные и т.п. Это будет способствовать более глубокому анализу исследуемой проблемы и поиска возможных путей ее решения.

В-третьих, рациональный выбор и комплексное сочетание определенных методов предусматривает привлечение к процессу исследования специалистов различного профиля: маркетологов, экономистов, социологов, психологов, математиков, специалистов других отраслей.

В-четвертых, целесообразность применения того или иного метода в конкретном исследовании зависит от потенциала метода, от содержания и задач исследования, степени проработки проблемы, имеющихся и необходимых человеческих, финансовых и экономических ресурсов.

В-пятых, для сбора маркетинговых данных используются комбинации различных методов, нередко формирующей новые методы, способствует образованию новых нетрадиционных способов получения и обработки данных.

В-шестых, развитие методов проведения маркетинговых исследований происходит в направлении объединения опроса, наблюдения, эксперимента и моделирования, привлечения специфических методов психологии и социологии, приближения их к реальным условиям жизни и деятельности потребителей.

При выборе того или иного метода исследования необходимо учитывать:

- цели и задачи исследования;
- требования, предъявляемые к конечным результатам исследований, их точности и достоверности;
- ограничение по срокам, ресурсам, возможностям исследователей и необходимыми техническими средствами;
- наличие данных об аналогичных исследованиях и фактических данных об объекте исследования, производственную систему и окружающую среду;
- преимущества и недостатки каждого из данных методов, возможность их применения в конкретной ситуации.

Выбор того или иного метода осуществляется следующими путями:

- интуитивно, руководствуясь опытом исследователя;
- эвристически, используя приемы логики и формальные методические правила;
- экспертным способом, исходя из опыта, логики, знаний и интуиции экспертов;
- консультативным способом, на основе рекомендаций специалистов - консультантов;
- формально-логическими методами обоснования;
- волевым решением руководства предприятия.

В любом случае наибольший эффект и объективность исследовательских работ может быть достигнута комплексным применением приемлемых для целей и задач исследования методов, адаптированных к конкретным условиям исследования. При этом одни из них могут быть эффективны в одних условиях, а иные – в других. Недопустимо преувеличивать значение методов, считая их важнее предмет, к которому они будут применены, превращать их в универсальные средства решения проблем.

Вследствие влияния большого количества разнообразных неконтролируемых факторов, их высокой динамичности ход рыночных процессов обладает признаками стохастичности. Это объясняет неопределенность результатов исследования и высокую изменчивость полученных данных. Поэтому маркетинговые данные по своей сути являются случайными величинами.

Стохастическая природа признакового пространства предопределяет необходимость использования методов обработки данных, основанные на инструментарии теории вероятностей и математической статистики. Однако непосредственное использование этих методов требует соответствия условий получения маркетинговых данных строгим требованиям статистических теорем, что далеко не всегда имеет место в реальности. Среди наиболее типичных причин этого несоответствия можно выделить следующие.

Во-первых, на практике часто нарушаются условия вероятностного происхождения маркетинговых данных. Это связано с тем, что определение вероятности предполагает неизменность (повторяемость) условий исследования при их повторении. Но далеко не всегда можно констатировать и обосновать выполнение этого требования. Более того, объективная изменчивость рыночной среды обычно приводит к получению данных каждый раз в новых его характеристик. Поэтому неизменность условий исследования часто представляется в виде предположения исследователя.

Во-вторых, далеко не всегда известны свойства той генеральной совокупности, из которой сформирована выборка, и верно ли последняя отражает все существенные для исследования характеристики этой совокупности. Обычно в маркетинговых исследованиях обрабатывается только одна выборка, на основе чего результаты исследования переносятся на всю совокупность. Поэтому возможность переноса выводов на всю совокупность также является частью предположений исследователя.

В-третьих, признаки, составляющие предмет маркетинговых исследований, обычно характеризуются разнотипностью измерительных шкал. В частности данные могут быть измерены в номинальной или порядковой шкале. Непосредственное использование по отношению к ним математических операций некорректно. Поэтому в процессе обработки данных происходит их квантификация. Полученные в результате применения статистических методов значения требуют дальнейшего осмысления и интерпретации с точки зрения их соответствия измеренным признакам.

В-четвертых, реальные данные, полученные в ходе маркетинговых исследований, бывают представлены малыми выборками в пространствах большой размерности при отсутствии информации относительно характера и степени зависимости одних характеристик от других. Это накладывает определенные ограничения на выводы, сделанные по таким выборкам.

В-пятых, данные могут характеризоваться наличием шумов и пробелов в данных; нестохастическим характером формирования выборочной совокупности. В этих условиях методы решения задач обработки данных вынужденно основываются как на строгих математических процедурах, так и в чисто эвристических приемах.

Приведенные рассуждения объективно отражают тот факт, что для отдельных процессов принятия маркетинговых решений должным образом обоснованы математические методы отсутствуют. Однако важность и необходимость решения задач вынуждает принимать рискованные эмпирические гипотезы и использовать нестрогие эвристические методы. Это обуславливает необходимость использования некоторой адаптации статистических методов, которые и представляют собой методы анализа данных. Они направлены на изучение полученных статистических данных с целью формирования определенных представлений о характере явления, описываемого этими данными, которые не предусматривают использования строгой вероятностной модели изучаемых процессов, однако применяют с определенными допущениями как вероятностно-статистический аппарат, так и эвристические подходы.

Именно такими свойствами обладают методы и модели многомерного статистического анализа. Они основаны преимущественно на использовании логико-алгебраической концепции обработки данных, что согласуется с определенными выше особенностями маркетинговых данных.

Причинно-следственные связи между отобранными характеристиками преимущественно являются нелинейными. К тому же во многих случаях невозможно строго детерминировать причины и следствия, а из совокупности анализируемых показателей выбрать единственный. Каждому изучаемому объекту соответствует набор значений показателей, характеризующих выбранный объект.

С другой стороны, каждый показатель может быть представлен совокупностью его значений на множестве изучаемых объектов. При этом показатели обычно взаимосвязаны, образуя тем самым систему. Изучение такой системы с помощью только одномерных методов математики и статистики не отражает всего разнообразия и сложности взаимосвязей между показателями, приводя к упрощенным, а часто и ошибочным выводам. Поэтому методы многомерного анализа являются наиболее действенным количественным инструментом исследования рыночной среды, описываемой большим количеством характеристик.

Многомерный анализ требует сочетания различных типов информации в рамках метода, который будет применяться на практике. С накопленных действенных идей и знаний необходимо получить наиболее существенное и применять его к ситуации анализа исходных данных. Такое очищенное и формализованное знание представляет информационную модель данных, отражает исследуемое явление.

Она обеспечивает контекст для выбора наиболее подходящего метода из множества возможных многомерных или других методов анализа данных или их статистического описания.

Второй тип используемой информации представляет исследователю математическая, или структурная модель, устанавливающая отношение между основными переменными, наблюдениями, параметрами и т.п. Структурная модель является формальным математическим представлением, которое релевантно многомерной ситуации через построенную ранее модель данных.

В большинстве случаев многомерные методы основываются на линейных по своей природе моделях. Однако исследуемые в реальности процессы и явления обычно характеризуются наличием нелинейных связей. Поэтому трудно обосновать предположение о линейности, однако оно может быть оправданным в тех случаях, когда большинство зависимых переменных имеют непрерывный характер. Если же эти переменные являются дихотомическими или порядковыми, обосновать допущение о линейности иначе как соображениями удобства обработки или необходимости аппроксимации данных невозможно.

Третий тип информации порождается статистической моделью. Такую модель нужно разрабатывать каждый раз, когда предполагается решение более сложных задач, чем простое описание данных. В этом случае, кроме статистической обработки данных, интерес могут представлять распространение выводов, сформированных на основе выборки, на более широкую совокупность данных. Важным при согласовании структурной и статистической моделей возникает вопрос о ошибке, обусловленной структурными характеристиками наблюдений. В дополнение к описанию распределения переменных статистическая модель должна описывать модель выборки, которая используется для получения наблюдений. Обычно считают, что такая выборка является моделью независимых случайных наблюдений. Наконец, статистическая модель должна точно определять границы области действия определенных статистических или случайных процессов.

Методы изучения характера и структуры взаимосвязей компонент исследуемых многомерных признаков объединяют в себе такие направления многомерного статистического анализа, как множественная регрессия, многомерный дисперсионный и ковариационный анализ, факторный анализ, анализ канонических корреляций. Среди основных задач следует отметить построение наилучших по определенному критерию статистических оценок выборочной совокупности и анализ их свойств: точности, законов их распределения, доверительных интервалов и т.д.

В схемах, не укладывающихся в рамки классической вероятностной модели, основные результаты относятся к построению алгоритмов и исследования их свойств, вычисления оценок параметров, наилучших с точки зрения некоторого экзогенного заданного функционала качества или адекватности модели. Большое значение также приобретает использование статистических критериев для проверки различных гипотез о структуре исследуемых взаимосвязей между показателями, подтверждения результативности принятых маркетинговых решений и многих других.

Общий алгоритм многомерной обработки данных можно условно представить в виде двух этапов: информационного и функционального. На первом этапе осуществляется предварительная обработка данных: выявление свойств полученной многомерной выборочной совокупности, очистки и корректировки данных и т.д. При этом широко используются методы одномерной статистики, поскольку в большинстве случаев выборка по каждому показателю предполагает проработку независимо от других выборок. Многомерность данных используется при расчете мер сходства и выявлении взаи-

мозвязей между данными. Целью этого этапа является формирование информационной базы для собственно применения методов многомерной статистики.

На втором этапе используются специфические многомерные методы, направленные на решение задач, которые имеются в процессах разработки и оценки альтернатив. Среди основных типов задач по принятию маркетинговых решений, решаемых методами данного класса, относят:

- классификацию объектов наблюдения с подобным сообщением значений признаков;
- распределение новых объектов наблюдения по уже известной классификации при наличии « обучающей » выборки;
- отбор наиболее информативных показателей относительно оценивания качества альтернатив;
- отображение альтернатив в некотором многомерном пространстве признаков с целью их сопоставления и выбора наилучшей;
- выявление латентных признаков, характеризующих как объекты наблюдения, так и отдельные процессы принятия маркетинговых решений;
- получение обобщающих оценок эффективности альтернативных решений.

Выбор конкретного инструментария определяется целями исследования, имеющимся данным и типу решаемых задач.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В результате проведенных исследований определены проблемы, возникающие в ходе формирования информационного обеспечения маркетинговых решений в современных условиях. Определен инструментарий обработки маркетинговых данных. Дальнейшим направлением исследований является отбор методов обработки маркетинговых данных с учетом неопределенности и риска.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барсегян А. А., Куприянов М. С., Степаненко В. В., Холод И. И. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, OLAP. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.: БХВ-Петербург, 2007. 384 с.: ил.+ CD-ROM.
2. Уэбстер Ф. Теория информационного общества. М.: Аспект Пресс, 2004. 400 с.
3. Аренков И. А., Багиев Е. Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения: монография. СПб.: СПбУЭФ, 2007. 218 с.
4. Баззел Р. Д., Кокс Д. Ф, Браун Р. В. Информация и риск в маркетинге. М.: Финстатинформ, 1993. 96 с.
5. Буреш О. В., Калиева О. М. Концепция маркетингового информационного пространства как источник

маркетингового обеспечения принятия управленческих решений // Вестник ОГУ. 2010. №9 (115). С. 88–93.

6. Бушуева Л. И. Методология статистического исследования информационного обеспечения маркетинговой деятельности : дис... доктора экономических наук : 08.00.12 / Бушуева Людмила Игоревна. Оренбург, 2009. 407 с.
7. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. М.: Финпресс, 1998. 416 с.
8. Малхотра Н. К. Маркетинговые исследования: практическое руководство, 4-е издание. М.: Вильямс, 2007. 1200 с.: ил.
9. Григорук П. М. Роль данных и информации в принятии маркетинговых решений в условиях современного информационного пространства // Материалы научно-практической конференции «Информационные и коммуникационные технологии в науке, образовании и производстве». Тирасполь: «Ликрис», 2012. С. 298-301.
10. Бугаенко С.А. Повышение эффективности маркетинговых мероприятий предприятий пищевой промышленности, основанных на учете маркетинговых особенностей объекта маркетинга // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 61-64.
11. Мордовченков Н.В., Николенко П.Г. Маркетинговое и транспортно-логистическое обеспечение развития инновационной сферы услуг на микроуровне // Вестник НГИЭИ. 2012. № 9. С. 48-72.
12. Гутюк Е.Н. Место интегрированных маркетинговых коммуникаций в формировании рынка интеллектуальных услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 26. С. 79-82.
13. Шабанова Л.Б., Кушниренко В.Н. Экономико-математические модели как инструмент решения практических задач // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 157-160.
14. Фоменко Л.Г. Влияние тенденций мирового сельскохозяйственного рынка на маркетинговую среду малых сельскохозяйственных предприятий Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 61-64.
15. Цыбина О.Ю. К вопросу о формировании маркетинга образовательных услуг в России // Самарский научный вестник. 2013. № 3 (4). С. 77-78.
16. Великая Е.Г., Чурко В.В. Оптимизация системы планирования и сбыта организации // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 5-8.
17. Теслер Г. С. Новая кибернетика. К.: Логос, 2004. 404 с.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF MARKETING DATA PROCESSING

© 2013

P.M. Hryhoruk, Doctor of Economics, Professor of Department of Automated Systems and Modeling in Economics

T.P. Zavgornya, Doctor of Economics, Head of Department of Automated Systems and Modeling in Economics

Khmelnytsky National University, Khmelnytsky (Ukraine)

Annotation: This paper deals with issues related to the theoretical and methodological aspects of dataware formation for marketing decisions acceptance processes based on multidimensional data. The characteristics of the marketing decisions as the primary means of receiving marketing data are considered. Determined the features of the data obtained, substantiated the need of methods of multivariate statistics for their processing.

Keywords: marketing research, marketing data, dataware, multidimensional statistical methods.

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

© 2014

И.Ю. Гришова, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и финансово-экономической безопасности

Одесская национальная академия пищевых технологий, Одесса, Украина

И.А. Крюкова, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики предприятия

Одесский государственный аграрный университет, Одесса, Украина

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные проблемы формирования современной архитектуры инновационного развития предприятий молокоперерабатывающей отрасли. Определена сущность и состав функциональных элементов архитектуры, выделен механизм инновационного развития как основной компонент архитектуры. Обоснованы доминантные принципы, функции и инструменты реализации инновационных трансформаций на предприятиях отрасли. Проведен краткий анализ современного состояния инновационной активности молокоперерабатывающих предприятий Украины.

Ключевые слова: архитектура инновационного развития, механизм инновационного развития, инновации, молокоперерабатывающие предприятия, инвестиционно-финансовые потоки.

Постановка проблемы исследования. Современные тенденции развития экономики Украины характеризуются сложными аспектами взаимодействия экономических, финансовых, технических и технологических, социальных процессов, которые в органическом единстве формируют основы национальной безопасности страны, высокий уровень конкурентоспособности отечественного производства, экспортного потенциала и защиты социальной сферы. Глобальные процессы расширения международной интеграции, необходимость повышения уровня благосостояния населения, сложность системы функционирования всех секторов экономической системы формируют единственный способ осуществления институционально-технологических изменений, направленных на занятие надлежащего места в международном сообществе и реализации инновационных моделей развития отечественного производства. Экономический рост на основе инновационного типа развития содействует решению проблем системных преобразований в восстановлении конкурентных позиций национальной экономики на европейском и мировом рынках, повышению ее конкурентоспособности, реализации мощного научно-технического и социального потенциала Украины.

Анализ последних исследований и публикаций. Современный этап активизации инновационных преобразований в национальной экономике актуализирует вопрос финансового обеспечения, направлений осуществления инноваций и разработки эффективных механизмов их использования. Отечественная и зарубежная наука накопила значительный опыт в сфере развития инновационного типа экономики. Результаты теоретических и практических разработок этой проблемы широко рассматриваются в трудах таких ученых, как: Л.Л. Антонюк, В.М. Гец, Л.И. Федулова, И.Ю. Гришова, В.В. Кужель, Т.С. Шабатура, С.Н. Ильяшенко, А.И. Даций, Н.Я. Демьяненко, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко, О.Г. Чирва. Среди зарубежных ученых следует выделить – Переса С., Мертона Р., Миллера М., Туффано П., Финерти Дж., Маршала Дж., Батилосси С. и др.

Выделение раньше не решенных частей научной проблемы. Наряду с этим, значительное количество научных работ, посвященных инновационному развитию, теоретические, методологические и практические рекомендации отечественных ученых не обеспечили значительного роста инновационной активности и повышения результативности внедрения инновационных продуктов и технологий в сфере отечественного агропромышленного производства. Причинами такого положения является отсутствие конкретных механизмов и рычагов, обеспечивающих эффективную систему финансового сопровождения инновационного процесса и построения действенной архитектуры инновационных трансформа-

ций, взаимодействие элементов которой создает предпосылки для успешного перехода на инновационную модель развития всей национальной экономики.

Формулирование целей статьи. Целью данного исследования является определение доминантных основ формирования архитектуры инновационного развития предприятий молокоперерабатывающей отрасли и разработка эффективных механизмов ее реализации в практике хозяйствующих субъектов.

Изложение основного материала. Процесс перехода на инновационную модель развития отечественного агропромышленного производства лежит в плоскости формирования современной парадигмы общественного восприятия инноваций как доминирующего компонента с точки зрения обеспечения экономической безопасности, устойчивого и динамичного роста национальных предприятий.

На современном этапе развития АПК динамичное развитие его основных отраслей невозможно без создания эффективного механизма инновационного развития. В развитых странах степень конкурентоспособности экономики в целом, его отдельных секторов, организаций, товаров и услуг определяет уровень инноваций в производстве и управлении [11, 15-19].

Концепция формирования архитектуры инновационного развития отечественных молокоперерабатывающих предприятий с методологической точки зрения – это попытка объединить сложные элементы в единую систему для достижения поставленной цели повышения уровня конкурентоспособности и обеспечения продовольственной безопасности страны. Отечественный опыт функционирования и управления крупных агропромышленных групп свидетельствует про частые случаи наличия значительных расхождений целей и интересов отдельных участников молокопродуктового комплекса [2, 3, 6, 20-22]. Восприятие финансовой архитектуры предприятия с позиций инновационных изменений обеспечивает комплексный подход, взаимодействие и взаимосвязь элементов целостного механизма хозяйствования в фокусе развития отрасли молочной промышленности. Результаты исследований позволили определить сущность финансовой архитектуры инновационного развития молокоперерабатывающих предприятий как совокупность принципов, форм и методов финансовой поддержки инноваций, при которых инновационный потенциал сбалансирован системой инвестиционно-финансовых потоков, эффективный механизм управления которых обеспечивает достаточный уровень финансовой безопасности, рост рыночной стоимости предприятия и эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе [2, 10, 23, 24].

Формирование современной финансовой архитектуры позволяет найти общие взгляды на проблемы ин-

новационного развития и обеспечить удовлетворение интересов всех участников в деятельности хозяйствующего субъекта. Предлагаемая концепция создания архитектуры инновационного развития предприятий является ключевым инструментом, который облегчает интеграцию всех ее элементов в единую целостную функциональную систему (рис. 1).

соответствующие предпосылки для перехода к инновационной модели развития отечественных агропромышленных формирований;

- механизм обеспечения финансово-экономической безопасности инновационного развития, который гарантирует возможность существования и развития предприятия в перспективном периоде;

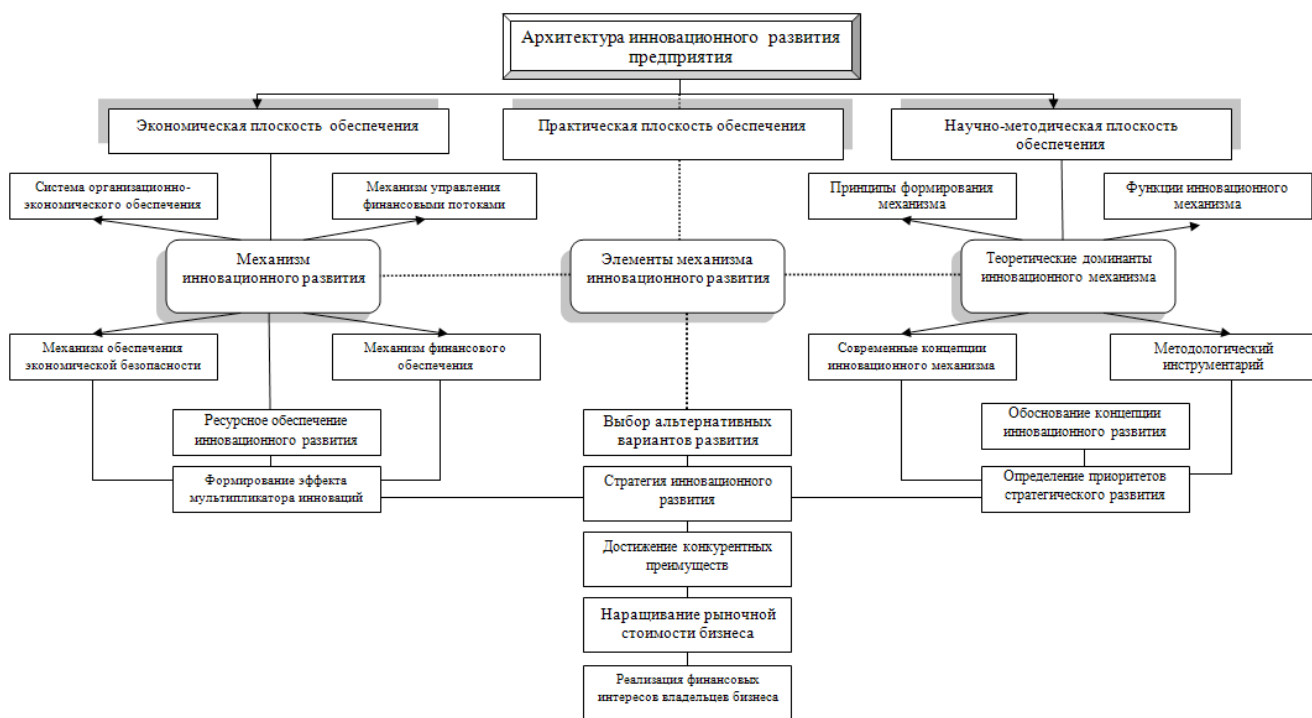


Рис. 1. Каноническая схема архитектуры инновационного развития молокоперерабатывающих предприятий

На современном этапе развития агропромышленных формирований сложность формирования финансовой архитектуры определяется отсутствием систематического единства между основными ее элементами. Для того, чтобы устранить дисбаланс такого характера необходимо создание единой консолидированной модели финансовой архитектуры инновационного развития с учетом горизонтальных и вертикальных принципов ее функционирования, что обеспечит синергический эффект взаимодействия всех ее составляющих и эффективный способ финансирования экономического развития в долгосрочной перспективе.

Новые потребности современных экономических отношений требуют усовершенствования существующих подходов к структурным элементам финансовой архитектуры предприятия. Современная финансовая архитектура инновационного развития предприятия должна отражать все взаимозависимости финансовых аспектов с наиболее важными компонентами его развития: экономическими, административными, технико-технологическими, социальными. В таких условиях возникает объективная необходимость определения основных функциональных элементов, которые образуют единую систему финансовой архитектуры инновационного развития предприятия. С учетом теоретических, методологических и практических аспектов процесса инновационного развития в качестве доминантных элементов архитектуры инновационных преобразований считаем целесообразным рассмотреть следующие:

- механизм управления инвестиционно-финансовыми потоками предприятия, который является ядром и фундаментальным каркасом всей системы финансовой архитектуры инновационного развития [25];
- система организационно-экономического обеспечения процесса внедрения инноваций, которая создает

• механизм инновационного развития предприятия, который включает в себя: функции, задачи, направления реализации инноваций, организационно-экономический механизм государственной поддержки инновационного развития, реализацию инновационного потенциала предприятия;

• стратегия инновационного развития хозяйствующего субъекта, главным результативным признаком которой является наращивание рыночной стоимости бизнеса и удовлетворение финансовых интересов ее собственников;

• научно-методические доминанты создания и функционирования механизма инновационного развития предприятия, который формирует основополагающие принципы концепции инновационного развития.

Развитие инновационной сферы тесно связано с активизацией инвестиционной деятельности, которая формирует фундаментальные принципы научных разработок и реализации инновационных проектов. [8, 9] Отечественная практика инновационных преобразований в агропромышленной сфере не обеспечила значительного улучшения результативных показателей деятельности предприятий, наращивания объемов производства, улучшения роли и места национальных товаропроизводителей на мировых рынках продуктов питания [11]. В результате все большую актуальность приобретает проблема разработки и реализации стратегии, методов, инструментов и практических рекомендаций осуществления инновационной деятельности, которые в совокупности реализуются в составе механизма инновационного развития предприятия.

На рисунке 2 схематически отображены основные элементы, формируют состав и характер функционирования механизма инновационного развития молокоперерабатывающих предприятий АПК Украины. Он включает набор составляющих инновационной направленности развития агропромышленных формирований, инфраструктуру рынка инноваций, методы и принципы реализации инновационной политики государства, ин-

струменты активизации инновационных трансформаций в отрасли.

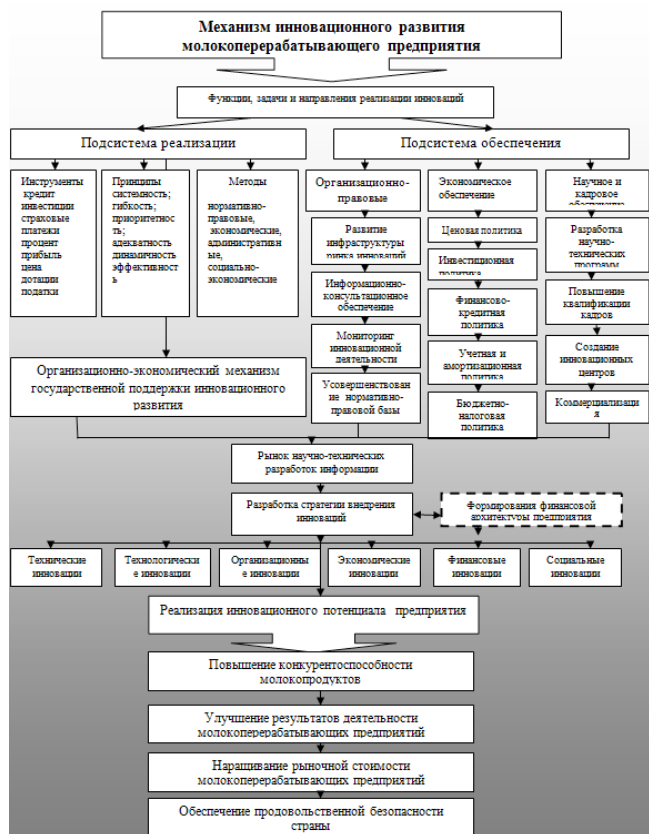


Рисунок 2 - Механизм инновационного развития молокоперерабатывающих предприятий

Взаимодействие каждого элемента механизма инновационного развития основывается на реализации следующих принципов: системность, гибкость, приоритетность, адекватность, динамичность, эффективность, конвергентный характер, мультипликативность, согласованность интересов. Главным заданием механизма инновационных преобразований является практическое внедрение результатов научных исследований и разработок в новые продукты, технологии, системы управления, которые ориентированы на коммерческий успех. Научно-теоретическую плоскость формирования эффективного механизма инновационного развития молокоперерабатывающих предприятий необходимо дополнить методологической базой определения уровня инновационной активности и эффективности внедрения инноваций.

Разработка методологических принципов оценивания уровня инновационной активности предприятий должна создать соответствующие предпосылки дальнейшего стимулирования инновационной деятельности и своевременного и полного мониторинга ее фактического состояния [1]. На сегодняшний день степень инновационной активности молокоперерабатывающих предприятий Украины оценивается с помощью следующих показателей: количество инновационно активных предприятий, их часть в общем количестве предприятий отрасли, объем реализованной инновационной продукции, объем инновационных расходов, количество внедренных новых технологических процессов и инновационных видов продукции (табл. 1).

Как показали проведенные исследования, уровень инновационной активности отечественных предприятий молокоперерабатывающей отрасли за ряд последних лет повысился до 16,1 %. Наряду с этим, позитивная тенденция, которая сложилась, не отвечает объективным требованиям и параметрам конкурентоспособности ве-

дущих экономик мира. Так, по международным стандартам, часть инновационно активных предприятий, в частности, предприятий промышленного сектора, должна составлять не меньше 50% от общего их количества [4, 5]. Лишь при таких условиях предприятие и экономика страны в целом могут быть конкурентоспособными на мировом рынке товаров и услуг. Современный уровень внедрений инноваций на молокоперерабатывающих предприятиях Украины практически не оставляет шансов на выход на мировые рынки продуктов промышленной переработки молока.

Таблица 1 - Уровень инновационной активности молокоперерабатывающих предприятий Украины

Показатели	Года						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Количество инновационно активных предприятий в промышленности, ед.	1359	1193	1472	1397	1411	1462	1679
Количество инновационно активных предприятий в молокоперерабатывающей отрасли, ед.	334	267	343	309	366	352	384
Часть инновационно активных предприятий отрасли, %	12,3	9,9	13,2	12,0	13,0	14,3	16,1

Источник: [Рассчитано автором по данным службы статистики Украины <http://ukrstat.org>]

В значительной мере снижение степени реализации инновационных проектов в молокоперерабатывающей отрасли за последние годы предопределено недостаточным уровнем финансирования научно-исследовательских работ и практических разработок. Анализ источников финансирования инновационной деятельности молокоперерабатывающих предприятий свидетельствует, что инновации финансировались, в основном, за счет собственных источников, удельный вес которых представляет в 2012 г. 52,9%, около 1,0% - средства государственного бюджета, соответственно 0,3% и 0,4% - составили привлеченные отечественные и иностранные инвестиции, 0,1% - средства местных бюджетов.

Из общей суммы затрат на осуществление научных разработок и инновационных преобразований в отрасли, которые финансировались за счет собственных средств молокоперерабатывающих предприятий, около 23,3 % составляют расходы на осуществление фундаментальных исследований, 17,9 % - затраты на прикладные исследования, 46,9 % - затраты на научно-технические разработки, 11,7 % - на приобретение научно-технических услуг. Состав и структура инновационных затрат молокоперерабатывающих предприятий за 2000-2012 гг. остаются практически неизменными, а наибольший удельный вес занимают расходы предприятий на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения.

Выводы. Несоответствие финансовой архитектуры инновационного развития предприятий молокоперерабатывающей отрасли современным условиям, принципам и критериям эффективной деятельности побуждают к переосмыслению основных функций, подходов и практических аспектов управления на принципах стоимостно-ориентированной концепции, основу которой составляют процессы формирования, размещения и эффективного использования инвестиционно-финансовых потоков. Формирование современной архитектуры инновационного развития молокоперерабатывающих предприятий неразрывно связано с инновациями в сфере оптимизации структуры капитала предприятий, эффективными методическими подходами и управленческими решениями относительно инвестирования финансовых ресурсов в активы, воплощением результатов этих процессов в укреплении финансовой безопасности и наращивании рыночной стоимости молокоперерабатывающей отрасли. Такие принципы и подходы к управлению инновационными преобразованиями необходимы для формирования предпосылок повышения конкурентоспособности отечественных молокопродуктов, уровня

благополучия населения страны и обеспечения ее продовольственной безопасности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 326 с.

2. Гришова І.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков / И.Ю. Гришова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2012 - № 1. - С.22-24.

3. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011 – № 1. – С. 65–76.

4. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс] // Режим доступу до публікації: <http://www.in.gov.ua>

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу до публікації: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с.

7. Єгоров І.Ю., Науковий та інноваційний потенціал України у міжнародних статистичних порівняннях: [монографія]. / Єгоров І.Ю., Жукович І.А., Рижкова Ю.О. – К.: ДП “Інформ.-аналіт. агентство”, 2010. – 156 с.

8. Анисимова Ю.А. Современные подходы к классификации рисков на рынках электрической энергии и способах их управления / Ю.А. Анисимова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2012. - № 1. - С. 7-10.

9. Глухова А.А., Бурганова Ю.А., Кулагина А.В., Макеева Ю.Н. Эффективность использования инновационных финансовых продуктов в деятельности организаций в условиях кризиса / А.А. Глухова, Ю.А. Бурганова, А.В. Кулагина, Ю.Н. Макеева // Вестник Казанского технологического университета. – 2009. - № 4. - С. 310-318.

10. Крюкова І.О. Теоретичні основи формування фінансової архітектури інноваційного розвитку молокопереробних підприємств / І.О. Крюкова // Науковий вісник БДФЕУ. Економічні науки. Вип. 2 (23). - Чернівці, 2012. – С. 32-40.

11. Саблук П.Т. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: [монографія] / П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.

12. Tufano, P. Financial Innovation, in Handbook of the Economics of Finance (Volume 1a: Corporate Finance) / George Constantinides, Milton Harris and Rene Stulz, eds. — Amsterdam: Elsevier, 2003. — P. 307—336.

13. Кужель В.В. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель //

Економіка: реалії часу. – 2013 – № 2 (7). – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>

14. Чирва О.Г. Зарубежный опыт развития повышения конкурентоспособности пищевых предприятий Украины / О.Г. Чирва // Азимут научных исследований экономика и управление. – 2013 - №1 – С. 31-35.

15. Чирва О.Г. Генезис и тенденции развития системы управления региональной политикой повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине / О.Г. Чирва // Азимут научных исследований экономика и управление. – 2012 - №1 – С. 67-71.

16. Желнина Е.В. Инновации на промышленном предприятии: теоретический и эмпирический анализ // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 278-282.

17. Селюто С.И. Проблемы развития инноваций в сфере услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 5 (25). С. 71-76.

18. Подгорная А.И. Создание механизма инновационно-технологического развития предприятия в условиях модернизации национальной экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 76-81.

19. Ощич Ч., Буквич Р. Финансализация и современные экономические кризисы // Вестник НГИЭИ. 2013. № 3 (22). С. 3-17.

20. Денисова Н.В. Теоретические основы сущности, видов и критериев экономической эффективности производства молока // Вестник НГИЭИ. 2012. № 5. С. 14-22.

21. Медведева Н.А. Перспективы развития молочного скотоводства региона в условиях функционирования ВТО // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 4 (30). С. 41-46.

22. Денисова Н.В. Отечественный и зарубежный опыт производства молока // Вестник НГИЭИ. 2012. № 1. С. 32-38.

23. Гришова І.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 22-25.

24. Фролова О.А., Бобкова Н.А. Анализ влияния элементов учетной политики на финансово-хозяйственную деятельность предприятия // Вестник НГИЭИ. 2013. № 5 (24). С. 3-6.

25. Шабатура Т.С. Інвестиційні потоки як фактор нарощення інноваційного потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / С.С. Стоянова-Коваль, Т.С. Шабатура, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3. – С. 160-165. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html>

26. Шерстобитова А.А. Индикаторы эффективного финансирования инновационной деятельности предприятий / А.А. Шерстобитова // Запад-Россия-Восток. – 2013 - № VII. - С. 172-176.

INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT MODEL DAIRY INDUSTRY

© 2014

I.Yu. Grishova, doctor of economic sciences, professor of department «Economic Theory and Economic Security»
Odessa National Academy of Food Technologies, Odessa, Ukraine
I.A. Kryukova, candidate of economic sciences degree, department of the economic theory and enterprise economy
Odessa State Agrarian University, Odessa, Ukraine

Annotation: The main problems of formation of modern architecture, innovative development of enterprises of dairy industry are considered in the article. The essence and functional elements of the architecture are defined. The mechanism innovation is a major component of architecture have been selected. The main dominant principles, functions and tools to implement innovative transformation for milk-dairy enterprises were grounded. A brief analysis of the current state of innovation activity of dairy processing enterprises of Ukraine is implemented here.

Keywords: architecture innovation development, mechanism of innovation development, innovation, milk-dairy enterprises, investment and financial flows.

Аннотация: В связи с изменениями, которые произошли в пенсионном законодательстве Российской Федерации, в обществе и в СМИ идет обсуждение этих нововведений. В данной статье приведен разбор новой пенсионной реформы, а также возможные плюсы и минусы для граждан Российской Федерации.

Ключевые слова: Пенсионный фонд России, заработная плата, Негосударственный пенсионный фонд, Управляющая компания, трудовой стаж.

В настоящее время большинство молодых людей редко задумываются о том, что уже через 30-40 лет они будут иметь право на трудовую пенсию по старости. И тем более мало кто из них понимает, каким образом можно рассчитать и, следовательно, знать как можно увеличить свою будущую пенсию.

В последние годы все сильнее стали проявляться проблемы неэффективности и нерациональности государственного распределения пенсий.

Одной из причин данной проблемы является желание государства снизить дефицит Пенсионного фонда (ПФ), который к концу 2013 составил трлн. руб. при дефиците федерального бюджета в 1,7 трлн. руб., или 3,9% ВВП [1, 2]. Растущий дефицит ПФ уже привел к увеличению ставки страховых взносов до 30% с фонда оплаты труда, не превышающего 512 тыс. руб. в год; на суммы сверх названной установлен тариф в размере 10%) [3]. Но и эти меры не помогают сдержать рост дефицита бюджета: по экспертным подсчетам, для поддержания сегодняшнего относительного пенсионного уровня потребуются увеличивать государственные трансферты на 1% ВВП или увеличивать ставку пенсионных взносов на 1% каждые пять лет.

Мало кто помнит, что бюджет ПФР был профицитным в начале нулевых годов нашего века. Но потом резкое снижение ЕСН привело к тому, что пенсионный фонд уже не смог сводить расходы и доходы и был вынужден полностью опираться на федеральный бюджет [4].

Государство, проводя социальную политику, снижало нагрузку на бизнес, уменьшая взносы, но одновременно с этим постоянно и резко повышало размер пенсий.

Для того, чтобы пополнить бюджет ПФ, необходимо увеличить оплату труда в стране минимум в 2-2,5 раза. Динамика роста заработной платы по стране показана на рисунке 1. По данным Росстата средняя зарплата по стране составляет около 21-22 тыс. руб., но реальная цифра меньше примерно на 20-25% [5]. Очень важно, что средняя заработная плата должна быть увеличена до 40-50 тыс. руб. в месяц.

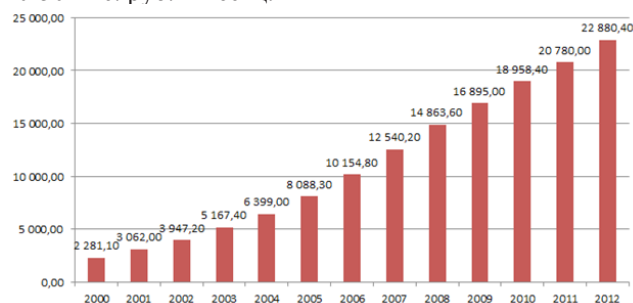


Рисунок 1 – Динамика заработной платы по Российской Федерации.

Однако отечественная система обязательного пенсионного страхования не может полностью обеспечить собственными ресурсами самое себя [3].

Российская пенсионная система регулярно реформируется. В 2012 г. была принята Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ [6]. Данной стратеги-

ей предусматриваются существенные преобразования в деятельности НПФ и в части управления пенсионными накоплениями граждан РФ. В частности, стратегией предусматриваются меры по снижению тарифа взносов на накопительную часть пенсии для застрахованных лиц, которые не перевели свои пенсионные накопления из государственной управляющей компании [7]. Экспертами было выявлено, что если сохранить существующие тенденции к развитию негосударственных пенсионных фондов РФ, то это должно позволить увеличить к 2040 г. численность участников этого фонда. Исследование показало, что сильный толчок к активизации деятельности отечественных негосударственных пенсионных фондов должны будут дать предусмотренные данной стратегией меры по снижению тарифа страховых взносов на накопительную часть пенсии для застрахованных лиц, которые не перевели свои пенсионные накопления из государственной управляющей компании [6, 8].

I этап. 2013-2015гг.:

1. Повышение тарифа для самозанятого населения и населения, занятого на вредных производствах.

2. Снижение тарифа накопительной части пенсии с 6% до 0%.

3. Разницу, которая получится от понижения тарифа на накопительную часть, перенести на страховую часть пенсии.

II этап. 2016-2020гг.:

1. Повышение дополнительного тарифа для тех работодателей, которые предоставляют работу в особых условиях труда.

2. Создание ряда стимулов для работников, чтобы они добровольно увеличивали отчисления в счет своей будущей пенсии.

III этап. 2021-2030гг.:

Корректировка проведенных мероприятий по реформированию российской пенсионной системы.

Средний размер трудовой пенсии возрастет с 9,9 тыс. руб. в 2013 г. до 10,7 тыс. руб. в 2014 г [5]. Средний размер социальных пенсий возрастет с 6,2 тыс. руб. в 2013 г. до 6,9 тыс. руб. в 2014 г.

Среднегодовой размер трудовой пенсии по отношению к прогнозной величине прожиточного минимума российского пенсионера составит в 2013 и 2014 гг. – по 157% [5]. Это значит, что государство планирует обеспечивать и номинальный и реальный рост пенсий.

“Предлагается, что пенсия будет состоять из трех компонентов. Будет базовая, страховая и накопительная пенсии. Каждая из них будет регулироваться отдельным федеральным законом”, — рассказал один из авторов новой пенсионной формулы, заместитель директора Института социального анализа и прогнозирования РАНХ Юрий Горлин [9].

Компоненты пенсии:

- трудовая (государственная) пенсия 40% от средней зарплаты

- корпоративная (добровольная) пенсия дополнительно 15%

- частная (добровольная) пенсия за счет взносов физического лица в негосударственный пенсионный фонд, кредитную или страховую организацию 5%

Изменения должны коснуться всех трех составных

частей, из которых после 2002 года и формировалась пенсия [4]. Во-первых, базовой. Изменения таковы, что первая часть пенсии - базовая, по факту гарантированная нашим государством, превратится в заслуживаемую.

С одной стороны, для получения данной части пенсии необходимо будет иметь 15 лет стажа. С другой стороны, право на эту часть пенсии еще нужно будет заслужить. А заслужить ее можно так: работодатель должен будет уплачивать взносы за вас с той суммы, которая равна не менее чем двум минимальным размерам оплаты труда [10]. Это значит, - если ваша официальная зарплата ниже такой суммы, то свое право на получение базовой части пенсии вы уже теряете [4].

Расчет страховой части пенсии тоже подлежит изменению. В данный момент для людей после 1967 года рождения включительно она составляет 10%, а для остальных - 16%. Ваш работодатель перечисляет эти средства с вашей заработной платы из фонда оплаты труда. Взносы уплачиваются с максимального порога, который в 2013 году составлял 47,3 тыс. рублей в месяц [4].

Эти средства идут на выплаты гражданам, которые являются пенсионерами на данный момент, но учитываются на персональном счету, формируя тем самым пенсионный капитал [4]. Сейчас уже можно понять, какой же будет данная часть вашей пенсии. Для этого просто необходимо разделить пенсионный капитал на срок дожития - 19 лет, который дается каждому гражданину нашей страны после выхода на пенсию.

По новой формуле предполагается увеличить максимальный рубеж до 1 005 164 рублей на годовой расчет [5]. Данная сумма состоит из суммы средней заработной платы по РФ, помноженной на 12 месяцев и на коэффициент 2,3. То есть, максимальный рубеж устанавливается в 2,3 раза выше, чем средняя зарплата [4].

По новой формуле рубли заменены на коэффициенты. Именно эти коэффициенты и будут влиять на размер будущей пенсии гражданина. Всего планируется три коэффициента. Начнем с индивидуального. Он складывается как разница между персональными взносами и максимальным рубежом в 1 005 164 рублей.

Алексей Кудрин, председатель Комитета гражданских инициатив и экс-министр финансов РФ (15 ноября): "Новая пенсионная формула подводит к тому, что все коэффициенты, которые будут накапливать гражданин, будут зависеть от текущих доходов (государства) и трансфертов бюджета. Мы сейчас живем на пике цены на нефть, и сейчас все что с нами происходит - и наши трансферты, и наши возможности финансирования дефицита (ПФР) - это несколько искусственная история" [5].

Пенсия может быть выше, только при условии, что вы отработаете максимальный стаж - 30 лет, который будет отправной точкой. Его обозначают единицей. Каждый дополнительно отработанный год прибавит к этой единице еще по одной десятой. Своеобразное предложение нашим гражданам работать как можно дольше и не выходить сразу на заслуженный отдых.

Возрастной коэффициент тоже будет влиять на страховую часть пенсии. Предполагается, что размер данного коэффициента будет зависеть от того возраста, в котором вы решите выйти на пенсию [11]. Для тех же, кто захочет отсрочить этот приятный момент, коэффициент будет несколько выше. Причем выше он будет за счет тех, кто решит выйти на заслуженный отдых раньше установленного в нашем государстве срока, а именно 55 лет - для женщин и 60 - для мужчин [4].

В справке Министерства труда для баланса и перераспределения записано следующее: "...лица, начинающие получать страховую пенсию позднее будут "премироваться" за счет лиц с более ранним началом получения этой пенсии" [9].

То есть официально поднимать пенсионный возраст в России не будут. Просто граждане сами будут вынуж-

дены проработать дольше, чтобы получить более-менее достойную пенсию. Однако хочется вспомнить о тех наших гражданах, которые будут выходить на пенсию в ближайшие 10 лет. Ведь в «лихие 90-е» человека могли просто официально не оформить на работу. Так что вряд ли они смогут рассчитывать на 30-летний стаж в 55 или 60 лет.

И наконец, пенсионный коэффициент. Его размер наше правительство будет ежегодно устанавливать из расчета планируемых выплат страховых пенсий, которые будут делить на сумму всех индивидуальных коэффициентов [12].

Касательно накопительной части пенсии, люди, которые имеют право на эту часть, смогут сохранить свои неприкосновенные 6%, если, конечно же, уже перевели свои средства в НПФ. Все остальные граждане останутся с 0% накопительной части пенсии.

Уже начиная с этого года и до конца 2015 граждане РФ самостоятельно смогут определить вариант своего собственного пенсионного обеспечения [6].

В итоге, если гражданин отказывается от формирования пенсионных накоплений, то его страховые взносы, которые работодатель должен отчислять в ПФР в размере индивидуального тарифа 16%, будут перенаправляться на формирование страховой части пенсии такого гражданина [6]. Но даже и в этом случае все пенсионные накопления, ранее сформированные гражданами, будут по-прежнему инвестироваться, выплачиваться в полном объеме, конечно же с учетом инвестиционного дохода, к тому времени, когда граждане получат право выйти на пенсию и обратятся за ее назначением.

Главное, что выбор 6%-го тарифа накопительной части пенсии в любом случае связан с выбором гражданином управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда [13].

У тех же, кто не подаст заявление до 31 декабря 2015 (забудет, не сумеет, поленился), останется без новых пенсионных накоплений, так как они перестанут формироваться. Все страховые взносы будут направлены на формирование страховой части пенсии [13].

Для тех граждан, которые в прошлые годы подали заявление о выборе управляющей компании либо негосударственного пенсионного фонда, и оно было удовлетворено, на накопительную часть пенсии таких граждан будет по-прежнему перечисляться 6% [14]. Отметим, что им не придется подавать каких-либо дополнительных заявлений с просьбой перечислять 6% на накопительную часть пенсии [3]. Вместе с тем данная категория граждан имеет право отказаться от дальнейшего формирования накопительной части пенсии, но для этого уже придется подать соответствующее заявление.

Те граждане, которым с 01.01.2014 года уже начисляются страховые взносы, смогут в течение ближайших 5 лет с момента 1-го начисления им взносов выбрать, на финансирование какой части пенсии направить свои кровные 6% [15, 13].

Хочу предупредить: при выборе процентного соотношения формирования страховой и накопительной частей пенсии нужно помнить, что страховая часть будет гарантированно увеличивается государством по уровню инфляции за счет ежегодной индексации и с учетом индекса роста доходов пенсионного фонда России в расчете на одного пенсионера [6]. Выбранный гражданином НПФ или УК будет инвестировать средства накопительной части пенсии финансовом рынке. Доходность пенсионных накоплений будет зависеть от результатов их инвестирования [6].

По действующему закону ПФР продолжает принимать заявления на выбор 0% или 6%-го тарифа страховых взносов на формирование накопительной части пенсии [6].

Не стоит забывать, что пенсионная система относится к социальной сфере жизни общества, где перемены в худшую сторону воспринимаются народом очень болез-

ненно и негативно [16-18].

Однако недовольство может последовать не только от работников, но и от работодателей, то есть от бизнеса. Введение минимальной планки оплаты труда, с которых необходимо будет выплачивать взносы, чтобы сотрудники получили право на базовую часть пенсии, вряд ли обрадует отечественных предпринимателей, поскольку люди потребуют повысить им официальные оклады [4].

Бизнес будет еще недоволен и тем, что повысится минимальный размер зарплаты, с которого производятся взносы. Следовательно повысится нагрузка на работодателей. При этом не нужно забывать, что с зарплат выше максимальной планки необходимо выплачивать еще 10% в ПФР. Кстати, эти деньги на индивидуальных счетах не отражаются и идут на выплаты пенсионерам. В новой концепции предусмотрено, что эта доплата будет направлена на поощрение людей, которые позже выйдут на пенсию [4, 9].

Развитая пенсионная система связана практически со всеми сферами жизни государства и общества, поэтому для ее существования нужно развивать и связанные с ней области, начиная с государственного образования и адекватного ценностного ориентирования будущих поколений и заканчивая развитием финансового сектора.

Госдума 19 ноября 2013 года приняла в первом чтении пакет правительственных законопроектов, которые устанавливают новый порядок назначения пенсии, к примеру, она будет накапливаться в баллах, а не в рублях [19]. Предполагается ввести новый порядок 01.01.2015 г [7].

Глава комитета отметил, что основной массив поправок к законопроектам будет основываться на рекомендациях, выработанных межфракционной группой. «Они состоят из семи основных пунктов. Мы добились того, что сохранится перерасчет пенсии работающих пенсионеров, но при этом он ограничится 3 баллами. Те, кто получают самую низкую заработную плату, как правило, работники бюджетной сферы, по нашим расчетам — это 56% работающих пенсионеров, у них перерасчет будет составлять 100%. Для остальных этот ограничитель также будет действовать — 3 балла», — сообщил депутат.

Кроме того, члены межфракционной группы согласились с тем, что за четвертого ребенка будет установлен нестраховой период, оплачиваемый так же, как за

третьего ребенка и в этом случае 96% матерей в полном объеме получают возмещение всех нестраховых периодов [10].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Павлова Е.В., Тупейко С.А. Фонд социального страхования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 69-71.
2. Павлова Е.В., Тупейко С.А. Анализ федерального бюджета российской федерации за 2009 -2011 года // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 155-158.
3. <http://www.pension-npf.ru/index.php?src=140>
4. <http://ria.ru/analytics/20130312/926922232.html?ria=4o4vvhbuitl8eq16174v0u44str0dmt6>
5. <http://ria.ru/economy/20131119/978024451.html>
6. <http://calculator.rosmintrud.ru/>
7. <http://moyapensiya.blogspot.com/2013/12/2015.html>
8. <http://rbcdaily.ru/economy/562949986312525>
9. <http://newsland.com/news/detail/id/1248239/>
10. <http://www.rbc.ru/fnews.open/20131214174114.shtml>
11. http://www.pfrf.ru/spec/raschet_pensii
12. <http://pensionreform.ru/61828>
13. <http://www.Consultant.ru/law/hotdocs/29989.html>
14. <http://npf.investfunds.ru/news/32263>
15. Павлова Е.В. Сущность производных финансовых инструментов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 3. С. 214-217.
16. Павлова Е.В., Тупейко С.А. Фонд социального страхования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 69-71.
17. Юрьева И.А. Институциональные основы негосударственных пенсионных фондов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 43-47.
18. Черепанов С.В. Страхование как инструмент социальной защиты работников в системе корпоративной социальной ответственности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 147-151.
19. <http://m.ria.ru/society/20131214/984100033.html>

PENSION REFORM: BACKGROUND AND USE

©2014

*E.V. Ignateva, bachelor
Togliatti State University, Togliatti (Russia)*

Annotation: In connection with the changes that have occurred in the pension legislation of the Russian Federation, in society and in the media there is a discussion of these innovations. This article provides an analysis of the new pension reform: her hand, the structure and the possible pros and cons for the citizens of the Russian Federation.

Keywords: Pension Fund of Russia, wages, Pension Fund, Management Company, seniority.

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И МИРОВОЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ
ЗОЛОТОВАЛЮТНЫМИ РЕЗЕРВАМИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО
ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

© 2014

Е.З. Климова, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Теории экономики»
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород (Россия)

Аннотация: В свете кризисных явлений на мировом финансовом рынке происходит реформирование системы управления валютными резервами, изменяются объемы золотовалютных резервов стран мира, меняются лидеры по накоплению резервов. Более актуальной становится роль золота в решении финансово-экономических проблем.
Ключевые слова: золото, валюта, резервы, структура, достаточность, управление.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В настоящее время ведутся активные дискуссии о необходимости использования отдельных валют в золотовалютных резервах и о растущей зависимости страны от состояния экономики государств, эмитирующих резервные валюты.

Для многих стран золотовалютные резервы являются отражением состояния их валютного рынка, а их размер зависит от внешней торговли и инвестиций, поэтому политика управления золотовалютными резервами является инструментом поддержания финансовой стабильности государства.

Проблемы управления золотовалютными резервами привлекают внимание специалистов по банковскому делу и финансовым рынкам. Базовые положения в области управления золотовалютными резервами на международном уровне определены Международным валютным фондом в «Руководящих принципах управления валютными резервами».

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Вопросы управления золотовалютными резервами освещены в работах В. Андрианова, А. Ольшаного, А. Илларионова, вопросы взаимосвязи величины резервов с основными макроэкономическими показателями (ВВП, инфляция, инвестиции и др.) рассматриваются в работах В. Попова и В. Полтеровича. Анализ критериев достаточности золотовалютных резервов исследуются в работах А. Бен-Бассета, П. Гвидотти, А. Гринспена, В. Редди, Д. Родрика.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель данного исследования заключается в анализе существующей практики управления золотовалютными резервами в различных странах мира, выявление основных тенденций накопления резервов.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В соответствии с «Руководящими принципами управления валютными резервами» в разных странах, валютных союзах и союзах по управлению валютными курсами за управление резервами обычно отвечают центральный банк или другой орган денежно-кредитного регулирования, выступающий в роли либо принципала, либо агента другого органа, хранящего резервы, например, валютного фонда.

Руководящими принципами управления резервами в России является сохранность, ликвидность, доходность. Большинство Центральные банки мира придерживаются аналогичной консервативной стратегии управления резервными активами. Проведение высокорискованных спекулятивных операций грозит потерей части золотовалютных резервов.

Банк Норвегии определил целью управления золотовалютными резервами доходность как приоритетную по отношению к сохранности и ликвидности, делегировав большую часть функций по управлению международными резервами специальному инвестиционному

подразделению (Norges Bank Investment Management), ответственному также за управление активами пенсионного фонда и Нефтяного фонда будущих поколений (Government Petroleum Insurance Fund). Подобные фонды есть в ОАЭ (ADIA – 650 млрд. долл.), Саудовской Аравии (SAMA – 470 млрд.), Китае (SAFE – 400 млрд., CIC – 350 млрд., НКМА – 310 млрд.), Сингапуре (GIC – 260 млрд.) и т.д.[1].

Аналогично приведенному опыту, в 2013г. Государственная дума приняла в первом чтении законопроект о создании Российского финансового агентства, которое должно управлять средствами суверенных фондов и госдолгом. Но Бюджетный комитет Государственной думы рекомендовал отклонить во втором чтении законопроект о создании Российского финансового агентства.

Управляя золотовалютными резервами, Центральные банки обеспечивают их необходимый объем для решения определенного круга задач с учетом рыночного, кредитного риска и риска ликвидности. Эта работа ведется по следующим направлениям:

1. Определение оптимального объема золотовалютных резервов. Слишком сильное снижение их уровня в результате потери, либо по причине систематически высокого дефицита платежного баланса может обернуться тем, что страна не сможет обеспечить свои необходимые потребности за счет импорта, либо окажется не в состоянии обслуживать свои долговые обязательства перед иностранными кредиторами.

В то же время, наличие резервов сверх оптимальных уровней влечет снижение инвестиционного потенциала страны и потери от резервирования дополнительных доходов экономики.

Накопление огромных резервов делает их избыточными и неэффективными. Центральному банку приходится обеспечивать ликвидность на финансовых рынках в ходе кризисов при помощи продажи или скупки резервов, если рынки недостаточно развиты и отсутствуют другие каналы помощи финансовым институтам. Существует оценка, согласно которой содержание золотовалютных резервов обходится развивающимся странам примерно в 1% процент от их ВВП ежегодно. Считается, что эти издержки являются платой за наличие в стране страхового механизма на случай внешних экономических шоков – гаранта стабильности и источника ликвидности в экстремальных ситуациях. При определении оптимального уровня резервов, издержки резервирования сравниваются с получаемыми страной выгодами. В то же время наличие резервов сверх оптимального уровня влечет снижение инвестиционного потенциала страны [2].

2. Определение целевой структуры золотовалютных резервов, то есть долей входящих в него компонентов. Необходимо определить соотношение между иностранной валютой и золотом и долей отдельных валют в валютных резервах.

Можно отметить, что в последние годы наблюдается устойчивый рост объема международных резервов, так за последние 10 лет золотовалютные резервы выросли в 3,64 раза и на начало 2013 года составляли 11876,3 млрд.

долл. США, за то же время мировой ВВП увеличился чуть более чем в 1,8 раза. При этом каждая страна самостоятельно определяет объем резервов исходя из целей управления ими и принятых критериев.

Если в 2003 году в пятерку мировых лидеров по объему золотовалютных резервов входила Япония (20,67%), Китай (12,27%), США (5,65%), Южная Корея (4,77%), Гонконг (3,63%). Россия занимала 2,41% от общемировых резервов (рисунок 1), то в настоящее время в пятерку лидеров входит Япония (10,7%), Саудовская Аравия (5,7%), США (4,8%) и Россия (4,5%), на первом месте находится Китай, который обладает 28,5 % от общего объема мировых резервов (рисунок 2). Суммарно на данные страны приходится половина общемировых резервов.

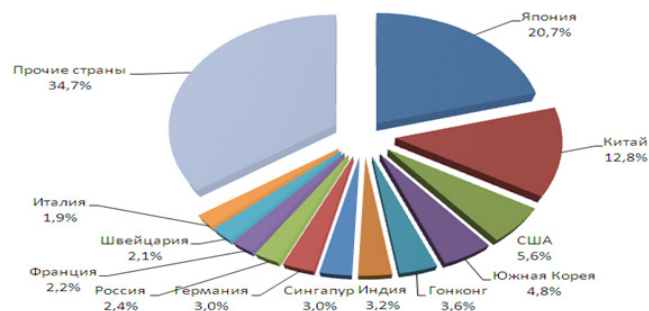


Рисунок 1 - Распределение международных золотовалютных резервов на 01.01.2003 г.

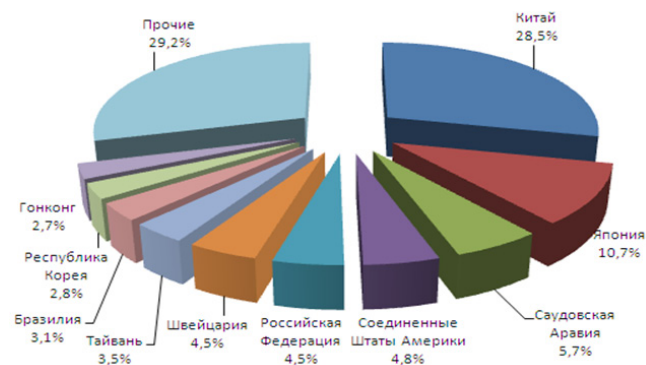


Рисунок 2 - Распределение международных золотовалютных резервов на 01.01.2013 г.

Такое увеличение мировых валютных резервов можно объяснить рядом факторов: ростом мировой торговли (среднемировой прирост за 2004-2013 годы по данным МВФ 4,5%) и необходимостью поддерживать валютный курс и стабильность валюты (характерно больше для развивающихся стран и стран с формирующимся рынком). И тот и другой фактор определяют объем валютных интервенций и темпы накопления валютных резервов.

Кроме величины прироста золотовалютных резервов необходимо рассматривать и источники этого прироста. Значительный прирост резервов Китая объясняется эффективной работой всех отраслей экономики и тем, что правительство агрессивно скупает доллары с целью занижения реального курса юаня, что дает Китаю конкурентное преимущество в производстве и экспорте товаров.

При этом резервы Китая превосходят резервы Японии в 2,49 раза, США в 5,89 раза, а резервы России в 6,46 раза.

При этом золотовалютные резервы Китая только на 1,7% состоят из золота, остальное это валютная составляющая, которая в свою очередь сформирована из дол-

ларов США (65%), евро (26%), фунты стерлингов (5%) и японской йены (3%).

Доля России в мировых резервах увеличилась с 2,4 в 2003 году до 4,5% в 2013 году. Прирост этих резервов был обусловлен значительным ростом экспортных цен на минеральные ресурсы и металлы перед мировым экономическим кризисом [3]. Валютные резервы РФ увеличились, в основном, за счет продажи природных ресурсов.

Тенденция увеличения золотовалютных резервов характерна как для развитых, так и для развивающихся стран, и в той и в другой группе резервы росли равномерно, примерно на 10% в год. Резервные активы развитых стран достигли 5 203,12 млрд. долл. США, резервы стран с формирующимися рынками и развивающихся стран оцениваются в 6 673,21 млрд. долларов США (рисунок 3).

Оживление деловой активности и высокие цены на сырьевые товары в последние годы стали факторами, определившими высокие темпы экономического роста в странах с формирующимися рынками, это привело, к быстрому росту национальных накоплений и формированию значительных по объему резервов (например, в Саудовской Аравии, России, Китае, Корее).

В 2013 году развивающиеся страны аккумулировали 54 % международных резервов, тогда как на долю 35 развитых стран приходилось 43,8% мировых золотовалютных резервов.

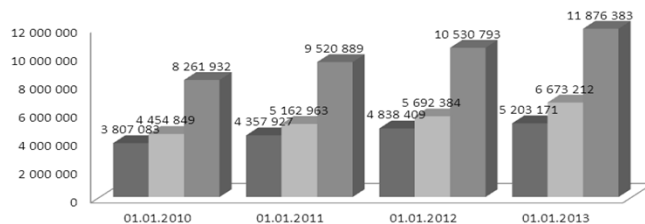


Рисунок 3 - Золотовалютные резервы развитых и развивающихся стран, млн. долл. США

Больше резервов необходимо для государств с дефицитом текущего счета, недиверсифицированным экспортом и зависящих от конъюнктуры мирового рынка. В меньших резервах испытывают потребность страны с легким доступом на международные финансовые рынки.

Они могут себе позволить пренебречь консервативной политикой управления резервами. Объем золотовалютных резервов устойчиво зависит только от объема внешней торговли: чем больше торговля, тем больше резервов.

Страны, менее вовлеченные во внешнюю торговлю, чаще всего, хотя и далеко не всегда, имеют меньше резервов относительно ВВП.

При анализе международных резервов страны, кроме динамики и структуры, оценивают достаточность их объема с точки зрения потребностей страны. К настоящему времени общепринятые стандарты оптимального уровня международных резервов не сложились. Низкий их уровень может стать причиной того, что в какой-то момент страна не сможет оплачивать свой импорт или окажется не в состоянии обслуживать свои обязательства перед зарубежными кредиторами. В 2012 году средний уровень достаточности резервов по критерию МВФ составил 5 месяцев (Таблица 1).

Наибольший уровень достаточности резервов был у Китая (20 мес.), Японии (16 мес.), Тайвань (15 мес.), России и Бразилии (14 мес.).

Наименьшим уровнем достаточности резервов характеризуются страны-эмитенты самих резервных валют, например, США, Великобритания имеют достаточность 2 мес., в Канаде этот показатель равен 1 мес., что не позволяет покрывать трехмесячный импорт этих стран.

Таблица 1 - Достаточность резервов отдельных стран мира в 2012 году, месяцев

Ниже среднего уровня			Выше среднего уровня	
0-1 (14 стран)	2-3 (12 стран)	4-5 (14 стран)	6-7 (15 стран)	Более 8 месяцев (12 стран)
Канада	Чешская Республика	Венгрия	Малайзия	Китай
Австрия	Австралия	Польша	Румыния	Япония
Кипр	Италия	Армения	Казахстан	Тайвань (Китай)
Испания	Литва	Южная Африка	Хорватия	Российская Федерация
Финляндия	Сальвадор	Мексика	Индонезия	Бразилия
Нидерланды	Португалия	Норвегия	Индия	Перу
Греция	Швеция	Латвия	Сингапур	Филиппины
Бельгия	Франция	Новая Зеландия	Дания	Швейцария
Мальта	Соединенные Штаты Америки	Киргизстан	Аргентина	Уругвай
Словакия	Республика Беларусь	Турция	Гонконг	Израиль
Словения	Соединенное королевство	Молдова, республика	Колумбия	Иордания
Люксембург	Германия	Украина	Марокко	Таиланд
Эстония		Коста-Рика	Корея, республика	
Ирландия		Тунис	Чили	
			Болгария	
Всего 40 стран			Всего 27 стран	

При этом доля золота в их золотовалютных резервах остается значительной, это объясняется тем, что они сами эмитируют резервные валюты и в дополнительном накоплении валютной составляющей они не нуждаются (Таблица 2).

Таблица 2 - Характеристика международных резервов стран-эмитентов резервных валют

Страна	Резервная валюта	Международные резервы по состоянию на 01.01.2013г., млн. долларов США	Доля валюты в общем объеме золотовалютных резервов мира, %	Доля золота в общем объеме международных резервов в 2013г., в %
Соединенное Королевство	Фунт стерлингов	134261	4,0	12,3
Япония	Японская йена	1268125	3,9	3,2
Зона евро	Евро	909511	23,9	63,4
США	Доллар США	573768	61,9	75,5

Источник: <http://www.cbr.ru/statistics>

Доля доллара в общей величине мировых валютных резервов сократилась с 74,9% в 2000 г. до 61,9% в 2012 г. При этом на четыре валюты приходится практически 94% от общемировых резервов, оставшиеся 6% образуют валюты быстрорастущих стран с формирующимся рынком [4].

В сопоставлении с указанной структурой резервов отдельных стран, структура российских резервов отличается меньшей долей долларов США (45,8% в 2012 году) и более весомой ролью евро (около 40%). Валютный состав резервов Российской Федерации в основном обусловлен преобладанием европейских партнеров в отечественной внешней торговле, а также нормативными требованиями к валютной структуре государственных специализированных фондов, входящих в резервные активы.

В современном мире используют два подхода к формированию структуры международных резервов. Одна группа стран (к которым принадлежит Россия, Китай, Япония) имеет значительные размеры международных резервных активов, большая доля которых состоит из валютных резервов, а доля золота при этом является незначительной. Например, у России она составляла в 2013 году она составляла около 9,5 %, а у Японии – 3,2 %, Китай -1,7%.

Страны другой группы имеют меньший объем золотовалютных резервов, но в их структуре больше золо-

та. К числу этих стран относится Португалия, Греция, Италия, Франция, Кипр.

Большая часть золотых резервов мира сосредоточена в развитых странах (82,6 % в 2013 году), для этих же стран характерна более высокая доля золота в общем объеме резервов (22,5% по группе стран). В развивающихся странах сосредоточена 17,4% общемирового золотого запаса, для стран данной группы доля золота находит на уровне 3,7% от резервов (рисунок 4).

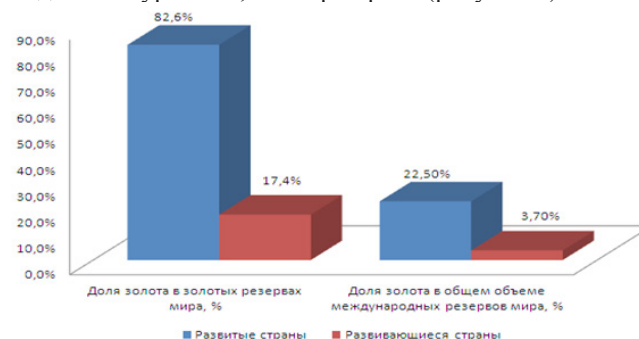


Рисунок 4 - Характеристика запасов золота развитых и развивающихся стран в 2013 г.

На протяжении многих десятилетий США остаются мировым лидером по объему золота в золотовалютных резервах (30,6% в 2013 году). Золотая составляющая международных резервов Российской Федерации остается одной из самых высоких среди развивающихся стран (957,8 тонны в 2013 году) и уступает лишь эмитентам резервных валют, а также Китаю. Для развивающихся стран характерно увеличение доли золота в золотовалютных резервах. Это объясняется инфляционными ожиданиями и девальвацией валют [5].

Развивающиеся страны последовательно наращивают свои резервы, лидерами являются Китай, Индия, Россия и Мексика. По сравнению с 2010 годом Россия увеличила свои золотые резервы на 36%, Беларусь в 163 раза, Мексика в 12,3 раза, Корея 3,8 раза. Страны с крупными золотыми резервами ограничили операции с золотом. На уровне 2010 года остались золотые запасы США, Италии, Франции, Японии, Китая, Индии. Существенных изменений в распределении запасов золота между развитыми и развивающимися странами не произошло, так как запасы золота, накопленные развитыми странами ранее остаются значительными. Доля золота в резервах развивающихся стран оценивается на уровне около 3%, в структуре мировых запасов доля золота находится на уровне 12% [6].

Из проведенного выше анализа динамики накопления и распределения золотовалютных резервов, можно сказать, что валютные системы могут трансформироваться десятилетиями и в ближайшее время существенных изменений в структуре резервов ожидать не стоит, так же как и новой валюты, альтернативной доллару и евро в валютных резервах. Но диверсификация резервов по видам накапливаемых валют будет возрастать. Тенденция последнего времени - уменьшение доли доллара США в мировых золотовалютных резервах сохранится, что негативно отразится на экономике США, что, в свою очередь, негативно скажется на мировой торговле и экспорте развивающихся стран.

Немаловажную роль в принятии решений центральных банков о выборе структуры валютного портфеля играют и политические процессы. Важным фактором, определяющим предпочтение валют в структуре резервов является наличие валютных соглашений между странами или «привязка» валютного курса к одной или нескольким валютам. В настоящее время такие процессы довольно активно проходят на уровне региональных интеграционных образований.

Так, на прошедшем в 2013 году саммите стран БРИКС принято решение о создании общего валютно-

го резерва на 100 млрд. долларов для помощи в случае кризисных ситуаций. Этот резерв создается в качестве меры предосторожности, если странам будет не хватать краткосрочной ликвидности, и дополнит существующие международные механизмы защиты. В настоящее время функции международного резерва, который может поддержать страны, испытывающие финансовые трудности, выполняет МВФ.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что золотовалютные резервы формируются десятилетиями и не следует ожидать быстрого изменения их компонентов. Одной из актуальных задач является диверсификация валютной составляющей резервов, при сохранении долларом доминирующего положения.

Для сохранения своих позиций на мировом валютном рынке и стабилизации ситуации в условиях мирового финансового кризиса с учетом продолжающегося роста цен на энергоносители можно прогнозировать дальнейшее увеличение золотовалютных резервов стран мира. Для России наиболее вероятным можно считать увеличение валютных резервов на 2,8% [7]. Так же Центральный банк прогнозирует дальнейшее увеличение объема золота в золотовалютных резервах, то есть

общий объем резервов также будет возрастать.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фаненко М.А. Некоторые новые тенденции в управлении международными резервами//Деньги и кредит. 2007. №2. с. 28-32.
2. Кудряшова И.В. Сравнительный анализ структуры и достаточности международных резервов эмитентов свободно используемых валют и России// Научный вестник ВАГС. Экономика. 1/5/2011. с. 96-102.
3. Российские реформы в цифрах и фактах. <http://kaivg.narod.ru>.
4. Смыслов Д.В. Международная валютная система: тенденции эволюции// Деньги и кредит. 2013. №10. с. 46-58.
5. Кудряшова И.В., Батманова В.В. Анализ достаточности международных резервов эмитентов свободно используемых валют и России. Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2011. № 1 (18). с. 205-211.
6. О динамике международных резервов Банка России в 2011 – 2012 годах// Деньги и кредит. 2012. № 8. с. 15-20.
7. Михеева Е.З. Состояние и перспективы интернационализации рубля в условиях глобализации экономики// Финансовая аналитика. 2012. № 29(119).с. 11-21.

TRENDS AND INTERNATIONAL EXPERIENCE OF GOLD RESERVES IN THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

© 2014

E.Z. Klimova, candidate of economics science, assistant professor of the chair «Economy theory»
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Nizhni Novgorod (Russia)

Annotation: In light of the crisis in global financial markets are being reformed system of foreign exchange reserves, gold reserves volumes change the world, change leaders on the accumulation of reserves. More relevant is the role of gold in the solution of economic and financial problems.

Keywords: gold, currency reserves, the structure, adequacy, management.

УДК 338.24

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

© 2014

Е.Б. Козак, кандидат экономических наук, доцент
Одесская национальная академия пищевых технологий, Одесса (Украина)

Аннотация: Статья посвящена исследованию влияние процессов глобализации и международной интеграции на состояние продовольственной безопасности Украины и ее регионов.

Ключевые слова: продовольственная независимость, самообеспечение продовольствием, экономическая безопасность государства, продовольственная безопасность, национальная экономическая безопасность, международная экономическая безопасность.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Экономическая безопасность государства в условиях глобализации (ЭБГ) и международной интеграции - многоплановое понятие, которое не имеет пока однозначного толкования. Однако специалисты в этой сфере единодушны в том, что в период быстрого развития производства и внешнеэкономических связей, которые приобретают все большие масштабы и долгосрочного характера, в эпоху ускоренной интернационализации национальных хозяйств обеспечения экономической безопасности становится все более важной задачей. В таких условиях необходимы постоянные усилия по ее поддержке не только на государственном, но и на региональных уровнях.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Исследование понятия экономической безопасности государства, подходов к оценке уровня экономической безопасности государства освещены в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как: Л. Абалкин, В.

Билоус, О. Бандурка, О. Барановский, И. Бинько, В. Геец, С. Глазьев, Б. Гриер, В. Духов, М. Ермошенко, Я. Жалило, Б. Кваснюк, Т. Ковальчук, В. Манилов, Г. Маховский, С. Мердок, В. Мунтиян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, К. Петрова, В. Сенчагов, Г. Сытник, А. Сухоруков, Я. Тимберген, И. Червяков, В. Шлемко, Д. Фишер, В. Ярочкин и др.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основная цель статьи заключается в исследовании влияние процессов глобализации и международной интеграции на состояние продовольственной безопасности Украины и ее регионов.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Глобализация порождает новые возможности для участников мирового сообщества, но одновременно ведет к усилению рисков и внешних угроз для функционирования национальных экономик. Причем эти риски становятся более масштабными, трудно прогнозируемыми и чаще всего, принципиально непреодолимыми. Фактически речь идет о появлении новых глобализационных угрозах, которые касаются всего мирового сообщества и одновременно каждой конкретной страны.

Глобализационные угрозы носят уже не просто внешний, а системный характер, это угрозы для всей системы мирового хозяйства, которые не сводятся к традиционным внутренним и внешним угрозам [1].

В современных условиях обеспечения экономической безопасности государства невозможно без широкого международного сотрудничества на всех уровнях, поскольку значительное и растущее количество проблем не может быть решено с использованием только национальных инструментов и механизмов. В настоящее время связь между понятиями «национальная экономическая безопасность» и «международная экономическая безопасность» существенно усилилась и последняя все чаще выступает обязательным условием для эффективного обеспечения первой.

Нами предлагается трактовать ЭБГГ как состояние национальной экономики, которое позволяет своевременно устранять или минимизировать внешние угрозы в ее самостоятельном, устойчивом и сбалансированном развитии в условиях либерализации, а также расширяется в международных экономических отношениях и интеграциях стран в глобальную мировую систему хозяйствования.

Следует отметить приоритетные сферы обеспечения экономической безопасности государства в условиях глобализации, которая реализуется, как правило, в широком международном контексте:

- энергетическая и продовольственная безопасность, где при различиях интересов усиливается взаимозависимость стран-экспортеров и стран-импортеров соответствующей продукции;

- экологическая безопасность, объединяющая интересы всего мирового сообщества и продиктована заботой о будущих поколениях;

- валютно-финансовая безопасность, связанная с обеспечением стабильности национальных и региональных валютных систем в условиях частых колебаний валютных курсов;

- интеллектуально-технологическая безопасность, прежде всего в отношении интеллектуальной собственности, что приобретает все большее значение в развитии экономики;

- информационная безопасность как базисное условие существования информационного общества.

Необходимо рассматривать ЭБГГ с точки зрения, как текущих событий и угроз, так и перспектив дальнейшего развития хозяйства, имея в виду в обоих случаях выявления стабилизирующих и дестабилизирующих моментов. Основные факторы, влияющие на ЭБГГ, могут измеряться количественно, в частности, ресурсный потенциал страны, конкурентоспособность национального хозяйства, вовлеченность его в мировую экономику, масштабы золотовалютных резервов и др. требуют систематизации и изучения.

Комплекс мероприятий, что позволяет минимизировать угрозы ЭБГГ, может быть представлен следующим образом: мониторинг ключевых показателей состояния отечественного хозяйства для выявления отклонений от предельных; диагностика причин этих отклонений; выбор противодействующих мер; контроль за последствиями их использования; принятие решений об отмене этих мер или корректировки приоритетов экономической и внешней политики. В этом направлении необходимы коллективные усилия, предпринимаемые Евросоюзом и МВФ.

Деятельность по обеспечению экономической безопасности на национальном, региональном и, особенно, на многостороннем уровнях, все больше сосредотачивается в рамках авторитетных международных организаций.

На национальном уровне обеспечения ЭБГГ осуществляется, помимо принятия соответствующего законодательства, посредством двусторонних переговоров и заключения соглашений об условиях экономической

сотрудничества. В последние десятилетия широкое распространение получили соглашения о предоставлении преференций в торговле, либерализацию взаимных инвестиций в экономику и освобождение инвесторов от налогообложения в принимающей капитал стране.

Расширение деятельности на региональном уровне обусловлено повышением ее эффективности при совместных акциях правительств группы стран, которые объединили для этой цели организационные, в том числе институциональные и финансовые возможности.

Активизация деятельности на многостороннем уровне проявляется главным образом в мероприятиях учреждений системы ООН и ВТО, а также в последнее время в решениях «большой восьмерки». Основными мероприятиями в рамках ООН были создание специальных органов (например, Комиссии по устойчивому развитию и Комитета по энергетическим и природным ресурсам), проведения всемирных конференций на высоком уровне (например, по окружающей среде и развитию «Планета Земля») и принятия, соответствующих мобилизующих правительства и деловые круги документов. Вклад ВТО заключается в принятии правовых документов, способствующих развитию международных экономических отношений на справедливой основе, то есть без дискриминации и злоупотреблений, наносят ущерб ее членам [2].

Наблюдается тенденция к определенной последовательности действий, направленных на обеспечение международной экономической безопасности. Сначала осознаются наиболее актуальные проблемы и возможности договоренности о координации действий на встречах глав государств и правительств «большой восьмерки», затем готовятся соответствующие коллективные рекомендации, наконец, принимаются конкретные обязывающие решения для стран-членов ВТО.

Важнейшей составляющей экономической безопасности и глобальной безопасности в целом является энергетическая безопасность, поскольку устойчивое энергоснабжение является одной из определяющих условий международной стабильности и прогресса.

Энергетическая безопасность государства в целом определяется как бесперебойное энергообеспечение страны, необходимое для удовлетворения потребностей ее социально-экономического развития. Сущность международной энергетической безопасности заключается в обеспечении мировой экономики, прежде всего, традиционными видами топлива на условиях, приемлемых для всех участников энергетического рынка. Глобальную энергетическую безопасность можно определить, как устойчивую систему правовых, политических, но в первую очередь экономических отношений, позволяющих поддерживать эффективное функционирование мировой энергетической системы.

Точно определить объем товарооборота контрафактных изделий в Украине, по единодушному мнению отечественных и зарубежных экспертов, не представляется возможным. Следует добавить ущерб, несет украинское государство в виде недополученных налогов и пошлины, не говоря уже о риске для здоровья потребителей, которые покупают фальсифицированные товары, включая продукты питания. В это время контрафакции подвергаются товары широчайшей номенклатуры.

Под продовольственной безопасностью в условиях глобализации и международной интеграции нами понимается предупреждения чрезмерной зависимости страны от импорта жизненно необходимых продуктов питания при недостаточном их собственном производстве. Основными негативными последствиями такой зависимости является: обременения платежного баланса страны большими первоочередными расходами, ухудшение снабжения населения, голод и обострения социальной напряженности.

Право на полноценное питание и на защиту от голода составляет неотъемлемую часть Международного пакта о правах Человека от 1948 г. и Международного пакта

об экономических, социальных и культурных правах от 1966 г. Это право закреплено в Конвенции о правах ребенка от 1989 г. и других международных актах.

Важнейшим международным документом универсального характера является Всеобщая декларация о ликвидации голода и недоедания, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 17 декабря 1974 г.

В Риме 17 ноября 1996 г. состоялась Всемирная встреча на высшем уровне по проблемам продовольствия. Это первая глобальная совещание глав государств и правительств после Всемирной продовольственной конференции 1974 г. по проблемам голода. Главы государств подписали Римскую декларацию о всемирной продовольственной безопасности и план действий всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия [3].

Таким образом, на международном уровне создана определенная правовая основа для обеспечения права каждого человека на получение достаточного питания, чтобы поддерживать и восстанавливать здоровье. Международные правовые акты по вопросам питания конкретизируются и реализуются в нормативных правовых актах на уровне национальных государств.

Законодательную основу обеспечения продовольственной безопасности в нашей стране составляют Конституция Украины, законы и другие нормативные акты, регулирующие отношения в продовольственной сфере; решение администраций регионов в пределах их компетенции в данной сфере; международные договоры и соглашения, заключенные или признанные Украиной.

Важнейшим направлением деятельности государственных и региональных органов власти является разработка законодательной базы, обеспечивающей продовольственную безопасность в юридическом плане.

Законы на основе конституционных норм должны:

- активизировать процесс рыночных преобразований в АПК, сделать их необратимыми;
- обеспечить политические, социальные и экономические условия для искоренения бедности и достижения продовольственной безопасности всех и каждого.

Таким образом, на государственном уровне разрабатываются рамочные, основные законы. В регионах на основе этих рамочных нормативных актов принимаются программные документы, учитывающие специфические местные условия, в том числе традиции и обычаи. Все это создает устойчивую законодательную базу, гарантирующую продовольственную безопасность во всей иерархической системе - государство, регион, семья (домашнее хозяйство), индивид.

Обеспечение продовольственной безопасности является составной частью национальной безопасности, важнейшей составляющей социально-экономической и демографической политики, необходимым условием повышения продолжительности и поддержания высокого качества жизни населения страны, сохранения ее государственности и суверенитета. Термин «продовольственная безопасность» введен в научный оборот в первой половине 1970-х гг. специалистами Международной продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО).

При достижении продовольственной безопасности продукты питания в достаточном количестве, их поставки является сравнительно стабильными и каждая, даже наименее социально защищенная человек может получить продовольствие [4].

Национальную продовольственную безопасность можно охарактеризовать как такую макроситуацию, при которой все члены общества фактически пользуются правом на достаточное питание или продовольственные ресурсы и для этого есть необходимое количество продовольствия. Достижения продовольственной безопасности на уровне домашнего хозяйства возможно при обеспечении надлежащего количества продуктов на конкретной территории, сравнительно устойчиво

снабжении ими и гарантировании каждому человеку, нуждающемуся продовольствия на данной территории, возможности получить его для того, чтобы вести здоровую и продуктивную жизнь.

Для оценки уровня национальной продовольственной безопасности используется коэффициент продовольственной зависимости. Одна из формул расчета данного коэффициента приводится ниже:

$$K = I / (I + I - E)$$

где I - объем импорта продукции;

E - объем экспорта продукции;

P - объем собственного производства [5].

В зависимости от значения данного коэффициента выделяют три уровня продовольственной зависимости:

- безопасный уровень (0,1 - 0,2);
- предельный уровень (0,21 - 0,49);
- опасный уровень (больше 0,5).

Данные заданные интервалы на основе оценки продовольственной безопасности страны.

Таким образом, понятие «продовольственная безопасность» совмещает в себе два ключевых понятия: «продовольственная независимость» и «самообеспечение продовольствием». Эти понятия редко разграничивают, рассматривая их, как правило, в рамках категориального понятия продовольственной безопасности. Однако это не всегда корректно, поскольку в основе оценки продовольственной независимости лежит количественный подход, включающий определенные предельные критериальные значения импорта продовольствия. Функционирования экономики страны на принципах продовольственного самообеспечения - лишь один из возможных вариантов достижения национальной продовольственной независимости, что обусловливается совокупным экономическим потенциалом и конкурентоспособностью национальной экономики.

В условиях глобализации экономических отношений и открытости развитых экономик повышается значение концепции конкурентоспособности.

Практически нет развитых стран, которые бы не создали у себя специальных комиссий для анализа состояния конкурентоспособности своей экономики и не искали путей ее совершенствования. Однако, концепция конкурентоспособности до сих пор четко не сформулирована.

В соответствии с разных программных документов конкурентоспособность трактуется по-разному, что может привести к неоднозначности при обосновании развития экономических систем.

В то же время наблюдается определенная социальная направленность теоретических определений конкурентоспособности (обеспечения, рост и сохранение для граждан высокого уровня жизни, обеспечения высокого уровня дохода и занятости населения, увеличение среднего прироста ВВП на душу населения).

В современных условиях перед Украиной стоят не только традиционные внешнеэкономические угрозы, приобретают новые качества, но и растущие глобализационные угрозы, возникшие в последние полтора-два десятилетия [6-12]. К последним, в частности, относятся риски, вытекающие из теневого трансграничного движения капитала, объективно растущей мобильности интеллектуальных ресурсов, широкого распространения контрафактного бизнеса, взаимопереплетения национальных компьютерных и информационных систем, увеличение легальной и нелегальной трудовой миграции, рисков экологического характера и для здоровья людей. При этом необходимо учитывать, что глобализационные угрозы невозможно устранить, но можно корректировать. Успешное корректировки глобализационных угроз применительно к украинским условиям предусматривает:

- налаживание их регулярного мониторинга на основе определения совокупности количественных и качественных индикаторов, показывающих необходимость

корректирующего воздействия;

- разработку национальных механизмов оперативного и гибкого реагирования на неблагоприятное изменение ситуации (в ряде случаев следует попробовать использовать глобализационные угрозы в собственных интересах, например, частично компенсировать «утечку мозгов» из Украины «притоком мозгов» из ближнего зарубежья);

- интенсификацию участия Украины в двустороннем, интеграционном, региональном и многостороннем сотрудничестве по обеспечению экономической безопасности.

Принимая во внимание большое количество и разноплановый характер внешних угроз, целесообразно осуществить их группировку по смысловой нагрузке и в зависимости от направленности влияния на состояние экономической безопасности Украины следующим образом:

1. Угрозы, обусловленные неконтролируемым или слабоконтролируемым оттоком стратегических национальных ресурсов.

2. Угрозы, обусловленные критической зависимостью от внешнеэкономических факторов.

3. Угрозы, возникающие из геоэкономической или торгово-политической изоляции/дискриминации страны.

4. Угрозы для устойчивого развития страны, имеющие преимущественно глобализационную природу.

5. Угрозы криминального характера обусловлены ВЭД.

Внешнеэкономические аспекты продовольственной безопасности Украины актуализируются и приобретают все большее значение и сейчас, поскольку по отдельным направлениям даже угрозы растут (в частности, зависимость Украины от импорта мяса и мясoproдуктов увеличилось с 12-13% в начале 90-х гг. до почти 40% в настоящее время). Таким образом, обеспечение продовольственной безопасности нашей страны требует последовательного снижения импортной зависимости в этой сфере. Обоснованием данной мысли может служить и то, что в связи с погодно-климатическими аномалиями, которые участились, включая засухи на больших географических пространствах, ростом спроса на продовольствие со стороны новых индустриальных стран, которые быстро развиваются, по крайней мере, в отдельные периоды, может возникать дефицит некоторых продовольственных товаров, что сопровождается ощутимым ростом цен и, следовательно, расходов стран-импортеров. В этом же направлении будут действовать сокращение сельхозсубсидий в развитых странах под давлением ВТО, а также разнообразные чаще форс-мажорные обстоятельства, например, связанные с эпизоотиями среди животных, что может заметно ограничивать предложение на мировом рынке. Также существует опасность проникновения через каналы импорта вредной для здоровья, недоброкачественной сельхозпродукции.

Выводы. Обеспечение продовольственной безопасности Украины требует от государства последовательных действий по модернизации аграрного сектора и сопутствующей инфраструктуры, включая последовательное снижение ввозных пошлин на технологическое

оборудование. Необходимо максимально эффективно использовать согласованные с ВТО возможности субсидирования сельхозпроизводства для повышения уровня самообеспеченности Украины в ключевых сегментах продовольственного рынка, прежде всего мяса и мясoproдуктов. Одновременно следует выработать соответствующие национальные интересы тактику и стратегию развития сельского хозяйства в условиях ВТО. Здесь важно учитывать, что, по крайней мере в среднесрочной перспективе, Украина, как один из крупных импортеров продовольствия, заинтересована в сохранении сельхозсубсидий в развитых странах, в первую очередь в Евросоюзе, поскольку это снижает давление на уровень внешнеторговых цен.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Состояние продовольственной необеспеченности в мире. 2008 / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org>.
2. Глобалистика. Международный, междисциплинарный энциклопедический словарь. / Москва-Санкт-Петербург-Нью-Йорк: Издательский центр «Элима». - 2006. – 836 с.
3. Ершов М. Экономический рост: новые проблемы и новые риски / М. Ершов // Вопросы экономики – 2006 – № 12 – с. 20-37.
4. Conway G., Barber E. After the Green Revolution. Sustainable Agriculture for Development. London. 2000. – 80 p.
5. Кравченко А. А. Состояние продовольственной безопасности: мониторинг и оценка / А. А. Кравченко, А. Ю. Хлыстун // Азиатско-тихоокеанский регион: экономика, политика, право. - № 1. – 2010. - С. 24-36.
6. Чирва О.Г. Организационно-экономическая роль механизма повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 121-123.
7. Хомын О.И. Продовольственное обеспечение демографической безопасности Украины // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 107-124.
8. Грибенюк Г.С., Тарасенко А.В., Мельникова Е.А. Системы обеспечения информационной безопасности МЧС Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 4 (22). С. 46-49.
9. Дьяченко Л.Э., Почколина С.В. Проблемы и перспективы формирования рынка земли в Украине // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 25-39.
10. Сопилко Н.Ю., Навроцкая Н.А. Производственная интеграция России и Украины в условиях глобальной конкуренции // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 145-152.
11. Фоменко Л.Г. Влияние тенденций мирового сельскохозяйственного рынка на маркетинговую среду малых сельскохозяйственных предприятий Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 61-64.
12. Дудко В.Н. Региональная экономика, необходимость модернизации и ее особенности в регионах // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 14-18.

FOOD SECURITY OF UKRAINE AND ITS REGIONS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTERNATIONAL INTEGRATION

© 2014

E.B. Kozak, candidate of economic Sciences, associate Professor
Odessa National Academy of Food Technology, Odessa

Annotation: The article is devoted to research the influence of globalization and international integration processes on the condition of food safety of Ukraine and its regions.

Keywords: food independence, self-sufficiency of food, economic security, food security, national economic security, international economic security.

УДК 334.012.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

© 2014

Ю.П. Майданевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита
Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь (Украина)

Аннотация: В статье исследуются методические основы управления корпоративной собственностью интегрированного объединения перерабатывающих предприятий агросферы.

Ключевые слова: дочернее предприятие корпорации, диспетчерская служба, пакеты акций, корпоративные пакеты акций, накопления капитала, накопления капитала, объект собственности, субъект собственности, право собственности, корпоративная собственность.

Теоретичний (якісний) аналіз об'єкта управлінського впливу, що має за основу соціально-економічні принципи, завжди передає його детальному дослідженню і є необхідною передумовою належної організації процесу управлінського впливу і безпомилкового розуміння його фінансових результатів. Необхідною умовою успішного управління корпоративною власністю є розуміння сутності об'єкта управління або технологічного процесу, знання причин розвитку й особливостей конкретної обстановки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення щодо управління корпоративною власністю знайшли відображення в роботах зарубіжних учених: Г. Александера, І. Ансоффа, Х. Бірмана, Дж. Ваховича, Р. Деянга, Ф. Істербрука, Т. Коупленда, Дж. Маркуса, Ф. Рейлі, А. Стрикленда, А. Томсона, ІМ. Хамера, М. Хеселя, А. Бандуріна, Ш. Валітова, І. Мазура, А. Недосекіна, С. Орехова, А. Радигіна, І. Храбрової, Б. Чуба; українських учених, які на основі класичних теорій розробили та удосконалили методи управління корпоративною власністю і капіталом, серед них: О.І. Амоша, А.О. Задоя, Г.О. Крамаренко, Г.В. Назарова, Ю.Є. Петруня, Ф.Ю. Поклонський, І.Л. Сазонець, Г.А. Семенов, М.Г. Чумаченко, О.М. Ястремська.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження управління корпоративною власністю в умовах корпоративної системи, що склалася в Україні.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, для опису та розкриття сутності процесу управління корпоративною власністю в умовах перехідної економіки необхідно провести структурування методів і прийомів управління і розкрити деякі поняття та визначення, що по суті роблять вплив на розробку і прийняття управлінських рішень при здійсненні управління об'єктами корпоративною власністю (КВ).

У цьому зв'язку, на наш погляд, доцільно провести класифікацію:

- 1) корпоративної власності як сукупності різних об'єктів управління;
- 2) методів управління корпоративною власністю.

Крім цього, на підставі проведеної класифікації необхідно сформулювати критерії ефективності управління КВ в умовах перехідної економіки.

Виходячи з даної класифікації проаналізуємо методику управління наступних об'єктів корпоративної власності: дочірніх (унітарних) підприємств; часток у статутних капіталах і пакетів акцій; корпоративного нерухомого майна; нематеріальних активів корпоративної.

Сутність управління дочірнім підприємством корпоративної (ДПК) складається в реалізації циклу управління для досягнення максимальної ефективності його функціонування. На нашу думку, найбільш прийнятним для дочірнього підприємства корпоративної є розширений цикл управління, що містить сім етапів (рис. 1).

Для здійснення представленого на рис. 1 циклу управління, керуюча компанія, наприклад, у рамках бізнес-напрямку корпоративної має визначити й погодити з дочірнім підприємством корпоративної перелік, структу-

ру й інформацію про його функціонування. При цьому перелік має бути стислим та інформативним для одержання повної та достовірної уяви щодо ситуації на підприємстві.

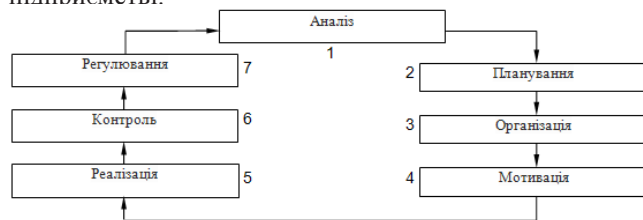


Рис. 1. Цикл управління дочірнім (унітарним) підприємством корпоративної

Одним з важелів впливу на керівництво дочірнього підприємства може становити процедура перерозподілу суми прибутку від підприємства на користь корпоративної в цілому. В якості іншого важеля може бути використане делегування конкретного кола повноважень від підприємства до керуючої компанії, зазначене у Статуті ДПК[1].

Управління дочірнім підприємством корпоративної з боку керуючої компанії бізнес-напрямки може бути побудоване по наступному принципу. Керуюча компанія визначає стратегію розвитку бізнес-напрямку, а його керівники - порядок діяльності своїх підприємств відповідно до інтересів корпоративної. Оскільки кожне підприємство має певні цілі функціонування, процес управління має вестися відповідно до цих позначок. Етапи управління по цілях представлені на рис. 2.

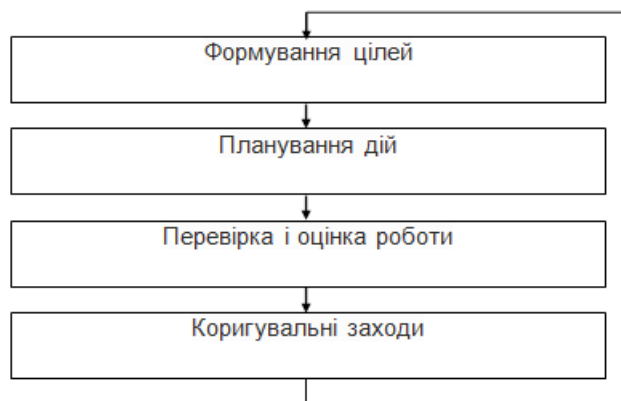


Рис. 2. Етапи процесу управління за цілями

Для підвищення ефективності діяльності корпоративної і ДПК необхідно чітко визначити пріоритети управління, тобто розділити розв'язувані завдання на першочергові й другорядні. Отже, у процесі управління виникає структура розв'язуваних завдань (рис. 3), за допомогою якої керуюча команда може вчасно й повно проводити весь цикл керуючих заходів.



Рис. 3. Структура розв’язуваних завдань

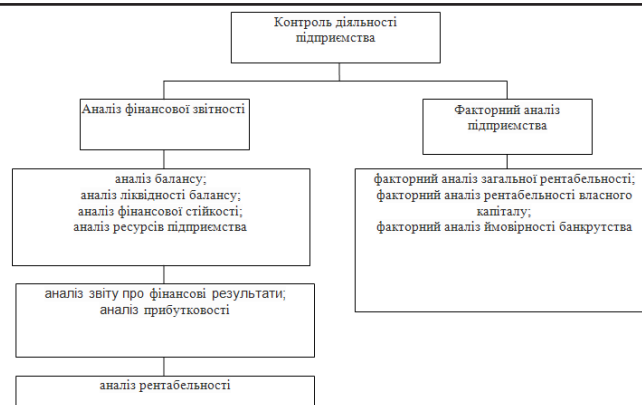


Рис. 4. Схема контролю діяльності дочірнього підприємства корпорації

Виконання першочергових завдань покладають на службу диспетчерів, у компетенцію яких входить регулювання товарних і фінансових потоків по обсягах і часу. Підставою для регулювання служить організаційний план виробництва, у якому розраховані контрольні обсяги й дати проведення операцій між підприємствами.

Процес диспетчеризації (рис. 4) являє собою двополісную систему зі зворотним зв’язком. Зворотний зв’язок необхідний для одержання повної й своєчасної інформації в обох напрямках.

Таким чином, процес диспетчеризації супроводжує весь цикл управління ефективністю і його етапами повторюються багаторазово в ході виробничого процесу на конкретному підприємстві.

Контролю діяльності ДПК - це невід’ємний етап процесу управління, що складається з декількох послідовних кроків (рис. 4), що включають аналіз фінансової звітності й факторний аналіз підприємства.

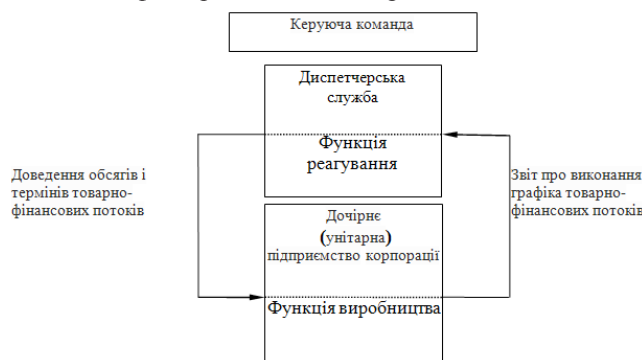


Рис. 3 Процес диспетчеризації діяльності дочірнього (унітарного) підприємства корпорації

Як показують проведені дослідження, у результаті здійснення циклу управління ефективністю дочірнього підприємства корпорації можна істотно підвищити прозорість його діяльності, і, як наслідок, збільшити інвестиційну привабливість, відрахування від прибутку й підвищити інтегральну ефективність корпорації.

Наступний об’єкт управління корпоративної власності - частки в статутних капіталах і пакети акцій, які є одним з інструментів, за допомогою якого здійснюється управління капіталом корпорації, а також одержання додаткового прибутку.

Як і будь-яке корпоративне майно, пакети акцій являють собою інструмент фінансової діяльності корпорації[2].

У цьому зв’язку необхідно визначити й сформулювати механізм оцінки ефективності корпоративних пакетів акцій, а також визначити цикл управління їхньою ефективністю.

Для розрахунку основних показників, без яких оцінити ефективність використання кожного конкретного пакета акцій не представляється можливим, як базовий момент приведення різночасних платежів, як правило, береться початкова дата формування інвестиційного портфеля (це може бути дата придбання пакета або інша)[3].

Для оцінки ефективності використання корпоративних пакетів акцій використовуються наступні показники: прибутковість до погашення, дивідендна ставка, ліквідність, динаміка курсової вартості.

Розрахунок прибутковості до погашення складається у вирахуванні суми доходу, що доводиться на грн. вкладених коштів. Це дозволяє оцінити ефективність інвестицій і зрівняти різні папери між собою.

Прибутковість до погашення розраховується як відношення доходу виплачуваного по цінному папері до вартості її придбання:

$$R = \frac{P_r - P_b}{P_b} \tag{1}$$

де

R – прибутковість до погашення;
 P_r – price of return – ціна погашення цінного папера;
 P_b – price of buying – ціна придбання цінного папера.

Якщо необхідно розрахувати поточну прибутковість, то в даній формулі ціна погашення замінюється поточною ринковою вартістю цінного папера. Таким чином, у будь-який момент часу можна виміряти поточну вартість і прибутковість інвестиційного портфеля.

Дивідендна ставка використовується для оцінки привабливості акцій корпорацій на фінансовому ринку, звичайно розглядається в динаміці й дозволяє судити про обсяги одержуваної корпорацією-емітентом прибутку[4]. Для конкретного підприємства може бути розрахована як відношення виплачених дивідендів до курсової вартості акцій.

Кожен цінний папір має певну ціну в кожен момент часу, тобто поточну вартість. Ця вартість залежить від багатьох параметрів, але практично завжди вона відбиває ситуацію в корпорації-емітенті.

У такій ситуації у зв’язку з поняттям вартості й поточної ціни паперів виникло поняття ліквідності. Ліквідність цінного папера відбиває рівень втрат при реалізації цінного папера негайно. Тому ліквідність може бути обмірювана як співвідношення ціни попиту й ціни пропозиції, причому, чим менше ця різниця, тим ліквідніше папір і навпаки.

У цьому випадку ліквідність дорівнює

$$i_{\text{л.}} = \frac{P_d}{P_{\text{of}}} \tag{2}$$

де
 $L_{цб}$ – ліквідність цінного паперу;
 P^d – demand price – поточна ціна попиту;
 P^{of} – offer price – поточна ціна пропозиції.

Цілком закономірно, що можуть існувати й інші форми для визначення ліквідності, але економічний зміст ліквідності від цього не зміниться.

Кожен цінний папір має певну курсову вартість на біржовому або позабіржовому ринку[4]. Курсова вартість відбиває реальну вартість цінного папера, тому вона може відрізнятись від номінальної в багато разів. Динаміка курсової вартості показує як міняються переваги учасників ринку цінних паперів стосовно конкретного паперу. Якщо курсова вартість коливається разом з коливаннями фондових індексів, то папір має середню надійність. Низхідна тенденція в зміні курсової вартості є наслідком несприятливих звісток. У випадку, якщо курсова вартість паперу зростає, то можна зробити висновок про її інвестиційну привабливість.

Існують різні моделі прогнозу курсової вартості, відповідно до яких можна з певним ступенем упевненості прогнозувати її зміни. Однак як і будь-який прогноз, результати прогнозу курсової вартості можуть бути недостовірними, тому що на ринок впливає велика кількість факторів.

Крім формалізованих критеріїв при ухваленні рішення про ефективність використання пакета акцій ураховуються різні обмеження й неформальні критерії. Наприклад, як обмеження можуть виступати граничний строк використання встаткування, вимоги по охороні навколишнього середовища, безпеки персоналу й ін.

Заподій низької ефективності управління корпоративними пакетами акцій акціонерних товариств і частками в статутних капіталах підприємств носять як об'єктивний, так і суб'єктивний характер:

- слабкий контроль за діяльністю акціонерних товариств із боку керуючої компанії;
- відсутність матеріальної зацікавленості корпорації, наприклад, через помилки при формуванні програми мотивації;
- відсутність відповідальності співробітників керуючої компанії за фінансові результати діяльності дочірнього підприємства.

Одним зі шляхів рішення даної проблеми може бути реструктуризація пакетів акцій і скорочення їхньої кількості. На наш погляд, можна виділити три групи емітентів, рішення по яких повинні носити стратегічний характер і прийматися на рівні Ради Директорів корпорації:

- працюючі в сферах природних монополій як загальноукраїнського, так і регіонального значення;
- що займають домінуюче положення на відповідному товарному ринку й потребують реструктуризації з метою створення конкурентного середовища;
- пакети акцій яких використовуються для створення інтегрованих утворень при проведенні структурної перебудови в стратегічно привабливих для корпорації галузях економіки.

Управління пакетами акцій повинне будуватися у відповідності зі ступенем важливості емітента для реалізації корпоративної стратегії [5-11]. На наш погляд, дивідендна політика кожного акціонерного товариства має формуватися індивідуально. Тобто рішення про виплату дивідендів й їхніх розмірів повинні ретельно аналізуватися на рівні корпорації. Основним критерієм цієї роботи може стати підвищення платежів по дивідендах, з мінімізацією можливого збитку для розвитку цих компаній.

Важливим аспектом підвищення ефективності використання пакетів, що перебувають у корпоративній власності, акцій є підвищення їхньої курсової вартості. Для рішення цього завдання можуть використатися різні інструменти.

У рамках загального циклу управління корпоративною власністю, а також з урахуванням специфіки даного об'єкта пропонується наступний адаптований цикл управління пакетами акцій, що, на нашу думку, дозволяє підвищити ефективність їхнього використання (рис.5).

Пропонований цикл дозволить упорядкувати роботу з підвищення ефективності використання корпоративних пакетів і створить систему реалізації функцій агропродовольчій корпорації по керуванню сформованими портфелями акцій.

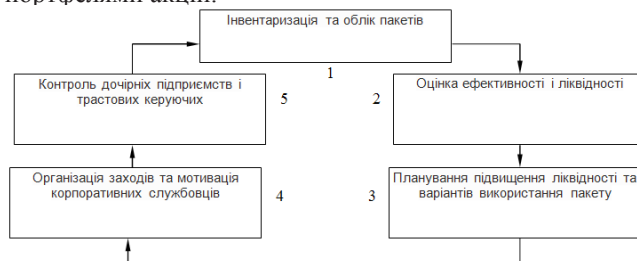


Рис. 5. Цикл управління корпоративними пакетами акцій

Як варіанти використання кожного конкретного пакета акцій, що перебуває в корпоративній власності, можна запропонувати наступні найпоширеніші:

- консолідація пакета;
- продаж пакета стратегічному інвесторові;
- передача в довірче управління (траст).

Залежно від ступеня ліквідності, оцінюваної на іншому етапі циклу по кожному конкретному пакеті, можуть бути здійснені наступні заходи:

1. Ліквідні корпоративні пакети акцій:

- інвентаризація;
- оцінка ефективності використання;
- аудит емітента;
- капіталізація або двоетапний продаж:

1 етап – передача спеціальній групі менеджерів на конкурсній основі для підвищення інвестиційної привабливості пакета акцій;

2 етап – продаж стратегічному інвесторові в найбільш підходящий момент часу.

2. Неліквідні корпоративні пакети акцій:

- інвентаризація;
- оцінка ефективності використання;
- реструктуризація;
- підвищення ліквідності;
- підвищення інвестиційної привабливості;
- капіталізація, продаж або передача в траст.

3. Стратегічно привабливі корпоративні пакети акцій:

- інвентаризація;
- оцінка ефективності використання;
- підвищення ліквідності;
- підвищення інвестиційної привабливості;
- частка в діяльності.

Одержання максимально можливої фінансової віддачі від продажу пакетів акцій можливо тільки після проведення комплексу заходів, спрямованих на створення й розвиток вторинного ринку акцій. Ці дії можуть сприяти підвищенню інтересу інвесторів до цінних паперів, наявним у розпорядженні корпорації й, як наслідок, зростання їхньої ліквідності й значному збільшенню їхньої вартості на ринку.

У цьому зв'язку може бути сформована емісійна стратегія корпорації на фондовому ринку. Однієї з основних завдань розробки емісійної стратегії є визначення цілей і завдань для рішення довгострокових виробничих і фінансових проблем.

Підсумком реалізації зазначених заходів може стати концепція розвитку ліквідного ринку акцій корпорації з обліком довгострокових і короткострокових перспектив.

тив, затверджена Радою Директорів.

При цьому підвищення ефективності роботи керуючих компаній у рамках корпорації можна домогтися двома шляхами.

Один шлях - через матеріальне заохочення, розміри якого погоджуються з результатами роботи дочірньої компанії, у тому числі й при проведенні заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості акцій, другий - персональна відповідальність за дії, що нанесять збиток інтересам корпорації.

Необхідно чітко визначити критерії оцінки роботи керуючих компаній відповідно до інтересів корпорації. На нашу думку, це повинні бути наступні показники:

- розмір виплачуваних дивідендів або інші способи виконання дочірнім підприємством зобов'язань перед консолідованим бюджетом корпорації;

- ріст курсової вартості акцій суспільства;
- своєчасна виплата дивідендів по акціях;
- специфічні галузеві техніко-економічні показники.

У рамках емісійної стратегії обов'язковою умовою підвищення інвестиційної привабливості корпорації є комплекс мір, що включає докладне й детальне вивчення його фінансового стану, аналіз бухгалтерської звітності, розробки рекомендацій з оптимізації структури пасивів, приведення звітності у відповідність зі стандартами GAAP й IAS[12].

Це також припускає проведення експертизи установчих документів з метою приведення їх у відповідність із вимогами вітчизняного й світового законодавства до акціонерних товариств.

Ключовим моментом при відпрацюванні концепції розвитку ліквідного ринку акцій є формування пакетів акцій необхідних розмірів для виконання того або іншого завдання в процесі виведення цінних паперів на внутрішні й зовнішні фондові ринки.

Для інвесторів також необхідна підготовка інформаційного (аналітичного) огляду, що відповідає міжнародним стандартам з метою широкого поширення серед операторів фондового ринку, зацікавлених українських і закордонних фінансових й інвестиційних інститутів.

Інформаційний огляд має включати:

- загальну інформацію про акціонерне товариство (історія, місце розташування й т.д.);
- характеристику виробничої діяльності й виробничого потенціалу (у тому числі порівняння з конкурентами);
- структуру управління (у тому числі інформацію про вище керівництво);
- структуру акціонерного капіталу;
- фінансову звітність й аналіз фінансового становища;
- стратегію розвитку суспільства;
- стратегію залучення капіталу (нові емісії, облігаційні позики й т.д.);
- фінансовий прогноз.

Щоб забезпечити інвесторів необхідним обсягом фінансової інформації згідно з міжнародними стандартами має здійснюватися Фінансовий аудит і формування фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів.

Після проведення необхідної інформаційної підготовки товариство може запроваджувати просування акцій на закордонні ринки. Найпоширенішими і прийнятними на сьогодні є Американські Депозитарні Розписки (ADR)[13].

Одним з основних етапів створення ліквідного ринку акцій є розміщення 5-10% пакета акцій серед закордонних інституціональних інвесторів. Продаж акцій створить первісний ринок цінних паперів за кордоном, на кілька порядків підвищить довіру до акцій емітента й дозволить значно підвищити котирування на внутрішньому ринку.

Дозволено розміщати ADR серед інституціональних інвесторів, при цьому відсутня необхідність реєстрації в Комісії з цінних паперів і бірж США, а також з'являється можливість реалізовувати ADR неамериканським інвесторам.

Висновок. Кожному з елементів корпоративної власності притаманна певна специфіка. У цьому зв'язку корпоративне нерухоме майно, що як об'єкт управління може бути охарактеризоване як реальні активи, які приносять дохід не за рахунок створення з їхнім прямою використанням товарної продукції, а як майно, що дозволяє здійснювати допоміжні й інші функції, наприклад, функції управління (будинку різних установ), економічних (офісні будинки) і інших.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні. – К., 2003. – 324 с.
2. Карапетян Д., Грачева М. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследовательской практики. – Management.com.ua. – <http://www.management.com.ua/strategy/str076.html.%20/%20ЖУК.%20-%202004>. – № 01(32). – С. 24.
3. Практика корпоративного управління в Україні / Кітела І., Кіняєв О. – К.: Міжнародна фінансова корпорація, 2005. – 87 с.
4. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 317.
5. Крамин М.В. Внутрифирменные институты как инструмент корпоративного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 140-144.
6. Курилов К.Ю. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 2. С. 19-23.
7. Тагавердиева Д.С. Методы оценки эффективности корпоративного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 82-86.
8. Егоркина А.И. Обеспечение устойчивости развития экономических систем: эволюция понятия, факторы, стратегии // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 140-145.
9. Курилов К.Ю. Методологические подходы к формированию финансовой стратегии предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 17-20.
10. Шмыгов А.Ф. Финансовое планирование как отражение стратегии предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 33-36.
11. Павлова В.А., Пармакли Д.М., Орлова В.Н. О программном подходе к реализации стратегии // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 40-51.
12. Шершньова З.Є. Ідентифікація бар'єрів впровадження корпоративного управління в Україні // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 8.(за заг. ред. д.е.н., проф. Євтушевського В.А., к.е.н., доц. Бутенко Н.В.) – К.: 2005. – С.27 – 33.
13. Корпоративное управление. Википедия — свободная энциклопедия. – <http://ru.wikipedia.org>

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ КОРПОРАТИВНОЇ ВЛАСНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

© 2014

Ю.П. Майданевич, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, Сімферополь (Україна)

Анотація. В статті досліджуються методичні засади управління корпоративною власністю інтегрованого об'єднання переробних підприємств агросфери.

Ключові слова: дочірнє підприємство корпорації, диспетчерська служба, пакети акцій, корпоративні пакети акцій, накопичення капіталу, нагромадження капіталу, об'єкт власності, суб'єкт власності, право власності, корпоративна власність.

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF CORPORATE PROPERTY MANAGEMENT OF INTEGRATED PROCESSING ENTERPRISES ASSOCIATIONS OF AGRARIAN SPHERE

© 2014

Y.P. Maidanevych, candidate of economic Sciences, associate Professor
of the Department of accounting and audit
Taurida National University V.I. Vernadsky, Simferopol (Ukraine)

Annotation: The article deals with methodological bases of corporate property management of integrated processing enterprises associations of agrarian sphere.

Keywords: a subsidiary of the Corporation, dispatching service, shares, corporate shares, capital accumulation, capital accumulation, the property, the subject property, property rights and corporate property.

УДК 336.226.44 : 630.2

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

© 2014

Т.А. Мацневич, ассистент кафедры «Финансы и кредит»
Херсонский национальный технический университет, Херсон (Украина)

Аннотация: Лесная политика - это комплекс мероприятий, направленных на обеспечение охраны, воспроизводства и эффективного, сбалансированного использования всех ресурсов, полезных свойств и других ценностей лесов, необходимых цивилизации сегодня и в будущем. Необходимым условием ее успешной реализации является наличие системы управления лесами и лесным сектором экономики на международном и национальном уровнях.

Ключевые слова: налогообложения лесного хозяйства, лесная политика, лесные ресурсы, экономическое стимулирование, налоговое законодательство, природная окружающая среда.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В многочисленных научных трудах система налогообложения лесного хозяйства в Украине подвергается острой критике, которая не соответствует экономической деятельности в условиях рыночной экономики.

Налоговым законодательством Украины, которое регламентирует налоговые отношения в лесном хозяйстве, предусмотрено значительное количество обязательных платежей и сборов. Для лесных хозяйств их насчитывают 15 видов. Некоторые из них теряют свою функцию, а расходы на администрирование их обычно превышают доходы по этим платежам.

Решению теоретико - методических и примерных проблем управления лесами и лесного хозяйства посвящены работы многих ученых, например, И. Антоненко [1, 2], А. Дейнеки [3], Я. Ковалю [2], В. Бондаря, И. Лицур [4], И. Синякевич [5], В.Кравцова, А.Крисоватого, Ю. Туницы, М. Хвесика [6], М.Долишнего и других известных ученых.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Проблемы деятельности лесных хозяйств в Украине обусловлены недостатками действующего государственного менеджмента, в том числе и в сфере налогообложения. По мнению ряда ученых, налоговая система в лесном хозяйстве не выполняет возложенных на нее функций, потеряла свою сущность и считается устаревшей и такой, что не соответствует требованиям и принципам экологизации общественного развития, ведения устойчивого лесопользования.

Личный вклад: Предложен принцип полного возмещения потерь, понесенных лесным хозяйством, в

результате неправомерных, неосторожных действий юридических и физических лиц, который бы позволил уменьшить количество денежных потоков между бюджетом и лесным хозяйством.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью исследования является анализ теоретико - методических основ управления общественными отношениями по лесным ресурсам в контексте сбалансированного пространственного социально - экономического развития, определить новые критерии и возможности стимулирования лесопользователей к ведению устойчивого лесного хозяйства с помощью налоговой системы.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Система управления лесами базируется на принципах экологической безопасности и с учетом требований, предъявляемых международными природоохранными конвенциями.

Базовым законом Украины о лесах и систему управления в них есть Лесной кодекс Украины. Правовые аспекты лесохозяйственного производства и использования и воспроизводства лесных ресурсов определен Земельным кодексом Украины и регулируются Законом Украины « Об охране окружающей природной среды».

Центральным органом исполнительной власти по вопросам лесного хозяйства является Государственное агентство лесных ресурсов Украины (Гослесенство Украины) деятельность которого направляется и координируется Кабинетом Министров

Украины через Министра аграрной политики и продовольствия Украины, входит в систему центральных органов исполнительной власти и обеспечивает реализацию государственной политики в сфере лесного и охотничьего хозяйства.

Налоги, как конкретная форма принудительного

изъятия части совокупного дохода общества в бюджет государства, отражают все положительные и негативные черты системы государственного устройства и государственного управления. Налоговая система, кроме фискальной и распределительной функции, должна побуждать налогоплательщиков, в том числе и в лесном хозяйстве, к ведению экологически сбалансированного, сберегательного лесопользования.

По данным Государственного агентства лесных ресурсов Украины, леса покрывают 16% территории Украины, общая площадь лесного фонда нашей страны составляет около 10,8 млн. га.

В связи с этим, по мнению эксперта, на выполнение работ по восстановлению лесов, проведения лесохозяйственных мероприятий и содержания лесов в надлежащем санитарном состоянии необходимы значительные денежные средства. По состоянию на 1 октября 2013 прямые иностранные инвестиции в лесное хозяйство Украины составили лишь около 0,02 % от общего объема инвестиций, поступивших в нашу страну за все время. Например, доля средств, выделяемых на лесное хозяйство в общих затратах Польского бюджета составляет 0,1% [7].

За счет использования лесных ресурсов лесное хозяйство получает свои средства для воспроизводства лесов, проведения лесных, лесохозяйственных и других мероприятий (государством за последние годы финансируется около 30 % от общих затрат на ведение лесного хозяйства). По данным источников Forbes в Кабмине, новая редакция закона о государственном бюджете на 2014 год, в сравнении с действующей редакцией, может предусматривать уменьшение уровня финансирования в отрасли сельского и лесного хозяйства - на 56,2 млн грн, или на 8%, и на осуществление природоохранных мероприятий - на 188,9 млн. грн, или на 19,3%.

Существующий механизм оплаты такс (плата за дерево, подлежащего вырубанию) стимулирует постоянных лесопользователей к осуществлению чрезмерных рубок, связанных с ведением лесного хозяйства. Ведь такса выплачивается только при заготовке древесины в порядке рубок главного пользования, за древесину, заготовленную в порядке рубок ухода, плата не взимается.

Наиболее распространенным является определение такс как средней величины стоимости всех отрицательных имущественных последствий, которые возникают в случае незаконного добывания, уничтожения или порчи объектов окружающей среды.

В целом большинство ученых сходятся во мнении, что такса за причиненный окружающей среде вред является условными, т.е. они никогда не будут отражать причиненного ущерба. Объясняется это тем, что в структуре вреда значительную часть составляют неполученные доходы, невозвращенные и будущие затраты на восстановление нарушенного состояния. Безусловно, что правовой механизм определения ущерба, причиненного нарушением лесного законодательства, должен основываться на возмещении экологического и экономического ущерба. Впрочем, подобное разграничение также условное, поскольку экологический вред итоге оценивается в материальном эквиваленте.

Такса должна соответствовать реальной стоимости причиненного лесонарушения вреда и устанавливаться таким образом, чтобы охватить всю структуру нанесенного ущерба. Только при таких условиях размер имущественного взыскания может быть адекватным характера вреда в каждом конкретном случае совершения лесонарушения [8].

Проблема заключается в том, что лесное хозяйство существует в рамках старой плановой системы хозяйствования, которая наиболее уродливо вмонтировалась в рыночное окружение. В лесном хозяйстве складывается ряд особенностей, которые делают эту отрасль очень привлекательной для злоупотреблений и нарушений. Неэффективная, непрозрачная организация лесных от-

ношений не способствует ни повышению продуктивности лесов, ни динамическому развитию отрасли [9, с.59].

Система налогообложения в Украине была построена на базе налоговой системы бывшего Советского Союза, в которой налоги выполняли две функции: фискальную и регулируемую, суть которых заключалась в наполнение бюджетов всех уровней страны и возможности государства обеспечивать процесс регулирования социально - экологических отношений [5,10].

Не последнее место в обсуждениях на экологических съездах, конференциях и семинарах, которые происходили в мире, на которых был провозглашен курс на постоянное пользование, отведенное налогам, где были предложены новые подходы, среди которых стимулирование с помощью налогов субъектов хозяйствования к сохранению и восстановлению природных ресурсов и экологии в целом.

Впервые необходимость применения экологического налога на официальном уровне была подтверждена в первой Программе действий Европейского Союза по охране окружающей среды (1973 г.), она связана с реализацией принципа «загрязнитель платит». В финансовой литературе еще бывшего Советского Союза эти вопросы впервые рассматривались украинскими экономистами - финансистами В. Андрущенко и В. Федосовым и русским ученым А. Букиным в 70-е годы XX в. [11].

О необходимости сбалансированного (устойчивого) пользования лесами, как альтернативы их обезлесения и деградации, было провозглашено на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио - де - Жанейро (1992). Это нашло свое отражение в документе, принятых конференцией - « Принципах лесоводства » и « Повестке дня на XXI век » (глава 11 « Борьба с обезлесиванием »), в которых признана « ключевая роль, которую играют все виды лесов в деле поддержания экологических процессов и равновесия на местном, национальном, региональном и глобальном уровнях посредством, в частности, защиты уязвимых экосистем, водосборных районов и пресноводных ресурсов » и призвали мировое сообщество « рационально использовать лесные ресурсы и лесные площади для удовлетворения социальных, экономических, экологических, культурных и духовных потребностей нынешнего и будущих поколений » [12].

Налоговая система в лесном хозяйстве Украины на сегодняшний день не полностью справляется с возложенными на нее функциями, поскольку бюджетные расходы на ведение лесного хозяйства превышают поступления в бюджет платы за специальное использование лесных ресурсов. Плата, которую получает государство от продажи древесины, на порядок ниже той, которую получают владельцы лесов в других странах мира. Механизм налогообложения и финансирования лесной отрасли перегружен финансовыми потоками, которые являются непрозрачными и несовершенными. Средства полученные лесными хозяйствами как плата за специальное использование лесных ресурсов, перечисляются в государственный бюджет, а могли бы оставаться в хозяйствах и использоваться на воспроизводство леса и экосистем сразу, а не дожидаясь средств согласно ст. 98 Лесного кодекса, которые должны поступить из государственного бюджета, проходя перед тем ряд инстанций, что может порождать бюрократизм и коррупцию.

В своей работе [13] И. Синякевич и А. Олейник предложили ряд принципов экологизации налоговой системы (табл. 1), которые было бы целесообразно адаптировать к лесному хозяйству Украины. Авторы считают, что процесс экологизации налоговой системы должен базироваться на таких принципах: усиление экологической направленности всех видов налогов, обеспечение с помощью специальных экологических налогов трансформации внешних негативных экологических эффектов во внутренние (экологические издержки) конструктивного влияния стимулирующей функции налогов на

все компоненты окружающей среды и природных ресурсов; сбалансированности налоговой системы и экологической политики; двойных дивидендов.

Таблица 1 - Концепция экологизации налоговой системы в лесном хозяйстве Украины (базируется на научных трудах проф. Снякевич И.М.)

Принципы экологизации налоговой системы в лесном хозяйстве	Инструменты экологизации налоговой системы в лесном хозяйстве Украины
1. Усиление экологической направленности всех видов налогов	1.1. Усиление экологических налогов за счет ослабления налога на добавленную стоимость. 1.2. Трансформация платежей за специальное использование лесных ресурсов в инструменты ценовой политики.
2. Обеспечения с помощью специальных экологических налогов трансформации внешних отрицательных эффектов во внутренние (экологических потери)	2.1. Введение экологических платежей за ухудшение состояния лесных ресурсов (предусмотренных действующим законодательством). 2.2. Введение экологических налогов за ухудшения состояния лесных земель.
3. Усиление стимулирующей функции налоговой системы в области природопользования.	3.1. Введение поектарного ставок налогов вместе с их дифференциацией в зависимости от экологизации лесопользования. 3.2. Введение поектарного ставок налогов вместе с налоговыми льготами, направленными на повышение эффективности лесопользования.
4. Сбалансированности лесной и налоговой политики	4.1. Ввозная пошлина на продукцию лесного хозяйства. 4.2. Введение вывозной пошлины на продукцию лесного хозяйства. 4.3. Введение для частных предприятий платы за разрешения на проведение лесозаготовительных работ.
5. Двойных дивидендов	5.1. Усиление экологических налогов за счет ослабления налогов на добавленную стоимость. 5.2. Усиление экологических налогов за счет устранения платежей за специальное использование лесных ресурсов (путем их трансформации в инструменты ценовой политики).

По прогнозам специалистов, по итогам 2013 года из-за завышенных планов правительства и неучет экономических реалий относительно НДС государственная казна недополучит примерно 20 млрд. грн. (или около 9 % от плана). Поступления по НДС в 2015 году должны увеличиться на 18,5 % по сравнению с фактическими платежами текущего 2014 года.

Чтобы укрепить бюджетные «тылы», власти пошли на ряд изменений в налоговом законодательстве.

В рамках пункта Налогового кодекса о ежегодном пересмотре ставок некоторых налогов и сборов Министерство финансов Украины подготовил законопроект, который предлагает 2014 повысить налоги на 8,6 %, что соответствует правительственному прогнозу инфляции и динамики цен производителей промышленной продукции.

В частности, планируется увеличение ставки акцизного налога, сбора за первую регистрацию транспортного средства, экологического налога, налога на земельные участки, нормативная денежная оценка которых не проведена, и сбора за пользование радиочастотным ресурсом, согласно этому законопроекту предлагается увеличить на прогнозируемый уровень инфляции, то есть на 8,3 %. Ставки платы за пользование недрами, сбора за специальное использование воды и лесных ресурсов предусматривается в соответствии с прогнозом роста цен производителей промышленной продукции повысить на 8,6 % [14].

Поступления сбора за специальное использование лесных ресурсов законопроектом [15] предлагается определить в сумме 108,2 млн. гривен. В сопроводительных материалах к законопроекту указано, что прогнозный показатель сбора за специальное использование лесных ресурсов рассчитан исходя из объема лимита лесосечного фонда с применением ставок за заготовку древесины основных и неосновных лесных пород, утвержденных Налоговым кодексом Украины. То же время Верховная Рада Украины приняла Закон Украины от 19.12.2013 № 713- VII «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно ставок отдельных налогов», согласно которому с 1 января 2014 года ставки сбора за заготовку древесины основных и неосновных лесных пород повышены в два раза.

Таким образом, целесообразно откорректировать объем поступления сбора за специальное использования лесных ресурсов, определенный проектом государственного бюджета на 2014 год, с учетом изменений ставок сбора, принятых упомянутым законом.

На рисунке 1 представлены прогнозные объемы и ис-

точники финансирования лесного хозяйства.



* составлено автором, на основе Государственной целевой программы «Леса Украины» на 2010-2015 годы
Рисунок 1 - Прогнозные объемы и источники финансирования лесного хозяйства на 2010-2015 годы

Увеличение сбора за специальное использование лесных ресурсов выглядит более обоснованным [7], поскольку лесное хозяйство для государства как собственника лесных ресурсов, является убыточным.

Неоспоримо то, что за использование государственной собственности, которой, по сути, являются лесные ресурсы, собственнику, то есть государству, необходимо платить [16]. И это касается не только лесных ресурсов. Так, предприятия, добывающие полезные ископаемые, платят за пользование недрами. Предприятия, осуществляющие добычу природного газа и нефти, вносят в бюджет еще и рентную плату за природный газ и нефть.

В целом, данное исследование и анализ мнения экспертов позволяет занимать оптимистичную позицию: принятие нового законопроекта относительно пересмотра ставок некоторых налогов и сборов, несет ощутимые положительные изменения. Введены новации позволят устранить ряд недостатков, присущих отечественной налоговой системе, повысить ее фискальную эффективность, что увеличит доходы государственного бюджета.

Дестабилизирующим фактором, ухудшающим состояние лесных ресурсов является и несовершенство («низкое качество») производственных (лесных) отношений, которая может проявляться в конкретных организационно - технологических, организационно - экономических формах. В реферируемых исследовании предлагается рассматривать объектом лесонарушений не отдельно взятые лесные насаждения, а территориальную совокупность лесных биогеоценозов с определенным уровнем (размером) эксплуатационных и экологических функций, в большей степени отражает существующие принципы и результаты (возможности) многоцелевого лесопользования, а также увеличивает практические возможности оценки экономических убытков. Стоимостная оценка разного рода нарушений состояния лесных экосистем может содержать: расходы, связанные непосредственно с ликвидацией последствий лесонарушений; потери продукции и услуг (функций) многоцелевого (интервального) использования лесных ресурсов, расходы на уменьшение (предотвращение) воздействия дестабилизирующих факторов.

Итак, можно предложить принцип полного возмещения потерь, понесенных лесным хозяйством в результате неправомерных, неосторожных действий юридических и физических лиц. Сумма возмещения (Св) может рассчитываться по формуле:

$$Св = \{ \{ \{ Сд + [(Пл * Кп) + Вд] * Б \} * Корг \} \} * Пр$$

$$Св = \{ \{ \{ Сд + [(Пл * Кп) + Вд] * Б \} * Корг \} \} * Пр'$$

Сд - стоимость выращивания одного саженца (грн);

Пл - стоимость посадок, (грн / га);

Кп - коэффициент выживания посадочного материала;

Вд - стоимость ухода за лесными насаждениями, (грн / год / га);

Б - бонитетна оценка лесных насаждений (средне-поясные, болотистые, степные, пустынные, горные) и в зависимости от породы лесных насаждений - коэффициент;

Корг - коэффициент организационных расходов по управлению хозяйством;

Пр - нормативный возраст насаждений до достижения нормативной производительности, лет.

В отечественном лесном законодательстве примером затратного метода является п. 4 Приложения 3 Постановления КМУ № 665 от 23.07.2008 года «Об утверждении такс для исчисления размера ущерба, причиненного лесу». Изложенные положения требуются при расчете ущерба, нанесенного, например, загрязнением леса отходами, учитывать стоимость уничтожение или повреждение лесных культур, естественного подроста и самосева, стоимость работ, связанных с прекращением негативного влияния на лесные насаждения указанных факторов, стоимость работ по очистке территории, стоимость работ, связанных с выращиванием лесных насаждений до возраста, в котором они повреждены указанными негативными факторами.

Лесной налог, пример в Польше, является единственным специализированным налогом, который сочетает в себе земельный налог и плату за лесные ресурсы. За последние 10 лет подход к начислению лесного налога менялся несколько раз. До 2000 года в соответствии с Лесным кодексом и Законом о лесах от уплаты лесного налога освобождались леса в возрасте до 40 лет, леса, занесенные в реестр памятников природы, входящих в состав заповедников и национальных парков, а также насаждения, выполняющие экологическую функцию. С 1 января 2000 леса старше 40 лет и входят в состав заповедников и национальных парков, а также насаждения, выполняющие экологическую функцию подлежат налогообложению, однако по решению Сейма Польши (2008г.) для них установлены льготные условия налогообложения, а для лесов, находящихся в собственности коммун, снижены ставки налога [5].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Для усовершенствования налогообложения лесного хозяйства в Украине следует осуществить ряд мероприятий:

- нужно внести изменения в действующее Лесного кодекса, который уже не отражает современных общественно - экономических отношений.

- требует дальнейшего совершенствования национальная лесная политика, сформированная на основе сбалансированности лесных, экономических, экологических и социальных аспектов, направленных на достижение устойчивого развития лесного хозяйства. Вопрос о совершенствовании ведения лесного хозяйства Украины неоднократно рассматривал профильный Комитет Верховной Рады Украины и отметил, что леса Украины находятся в пользовании более 50 органов управления и это является одной из причин неэффективного ведения лесного хозяйства. Большое дублирование функций размывает границы ответственности между различными государственными институтами и снижает уровень управляемости лесным фондом.

- плату за специальное использование лесных ресурсов заменить налогом на природный ресурс, кроме того, ввести погектарные ставки налога с освобождением от налогообложения тех лесных массивов, которые выполняют экологические и социальные функции, создание специализированных экологических лесных фондов;

- финансовые ресурсы, полученные в результате взимания экологических налогов, рекомендуется направлять в государственный фонд воспроизводства и охраны лесных ресурсов, что обеспечит надежное финансирование государственных программ, а также будет способствовать уменьшению обратных денежных потоков;

- пересмотреть в сторону увеличения размеры такс за вред, причиненный объектам и территориям природно-

заповедного фонда, а также за уничтожение «краснокнижных» видов флоры и фауны.

Как вариант, можно было бы создать единый подзаконный акт, в котором объединить таксы за ущерб, причиненный лесам, территориям и объектам природно- заповедного фонда, и компенсацию за уничтожение, повреждение растений, занесенных в Красную книгу Украины .

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антоненко І. Я. Еколого-економічні пріоритети модернізації лісоресурсного комплексу України: макроекономічні важелі / І. Я. Антоненко; за ред. д.е.н., проф., член-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – К. : КУТЕП-Інформ, 2008. – 359 с.

2. Коваль Я. В. Економічна (грошова) оцінка природних ресурсів лісового фонду України: теорія, методологія, практика / Я. В. Коваль, І. Я. Антоненко. – К. : РВПС України НАН України, 2004. – 163 с.

3. Дейнека А. М. Лісове господарство: еколого-економічні засади розвитку: [монографія]/ А. М. Дейнека. – К. : Знання, 2009. – 350 с.

4. Лицур І. М. Еколого-економічні проблеми просторової організації лісового комплексу України : [монографія]/ І. М. Лицур; за ред. акад. НАН України Б. М. Данилишина. – К. : [б. в.], 2010. – 316 с.

5. Лісова політика: теорія і практика : [монографія]/ І. М. Снякевич, І. П. Соловій, О. В. Врублевська та ін.; за заг. ред. І. М. Снякевича. – Львів : ЛА «Піраміда», 2008. – 612 с.

6. Хвесик М. А. Комплексне використання лісоресурсного потенціалу: механізм стимулювання, інституціональне та інноваційно-інвестиційне забезпечення : [монографія]/ М. А. Хвесик, О. М. Шубалий, Н. М. Василик. – К.: ТОВ «ДКС», 2011. – 498 с.

7. Эксперт: Лесное хозяйство убыточное через сборы за использование его ресурсов / В.Старинец // Украинский лесовод, 04 марта 2014г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lesovod.org.ua/node/20156>

8. Сторчоус О. Цивільно-правова відповідальність за незаконні рубки лісу: проблеми застосування та шляхи вдосконалення // FLEG (Forest Law Enforcement and Governance) «Удосконалення систем правозастосування й управління в лісовому секторі». – К.,2012. . [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http:// www.lespravo.org.ua/uploads/doc/13_18_20_2365.pdf](http://www.lespravo.org.ua/uploads/doc/13_18_20_2365.pdf)

9. Шлійко А. Сучасний еколого-економічний стан лісових ресурсів та перспективи ефективного їх використання/ А.Шлійко // Галицький економічний вісник. — 2010. — №3(28).— с.56-61 - (Проблеми мікро- та макроекономіки України).

10. Податкова система [Текст]: підручник / С. М. Онисько, І. М. Тофан, О. В. Грицина; за загальною ред. С. М. Онисько. – 3-є видання, виправлене і додане. – Львів : Магнолія Плюс, 2006. – 336 с.

11. Бюджетна система : підручник / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. — К. : Центр учбов. літератури; Тернопіль : Екон. думка, 2012. — 871 [1] с.

12. Програма дійствий «Повестка дня на XXI век» / Пер. с англ.: ВОО «Україна. Повестка дня на XXI век ». - К.: Интелсфера, 2000. - 360 с.

13. Снякевич І. М. Методи екологізації податкової системи [Текст] / І. Снякевич, А. Олейник, Національний лесотехнічний університет України / / Финансы Украины. - 2002. - № 1. - С. 28-33.

14. Княжанський В. План надходжень за лютий виконано на мінус 58% // Газета «День», 05 березня 2014р. [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http:// www.m.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/plan-nadhodzhen-zalyutyiy-vikonano-na-minus-58](http://www.m.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/plan-nadhodzhen-zalyutyiy-vikonano-na-minus-58)

15. Выводы по результатам анализа и экспертизы проекта Закона Украины «Государственном бюджете Украины на 2014 год» подготовлен департаментом по

вопросам бюджетной политики и утвержден постановлением Коллегии Расчетной палаты. Счетная палата Украины, 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/>

article/602600?cat_id=34761

16. Зиновьева И.С. Экономические проблемы развития лесного фонда территории // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 36-39.

WAYS TO IMPROVE TAX SYSTEM OF FORESTRY IN UKRAINE

© 2014

T.A. Matsievich, Assistant of the Department «Finance and Credit»
Kherson National Technical University, Kherson (Ukraine)

Annotation: Forest policy - a set of measures aimed at ensuring the protection, reproduction and efficient, balanced use of all resources, mineral properties and other forest values, civilization needed today and in the future. A prerequisite for its successful implementation is the system of management of forests and the forest sector of the economy at the international and national levels.

Keywords: taxation of forestry, forest policy, forest resources, economic incentives, tax laws, the natural environment.

УДК 372.881.1

ФОРМИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

© 2014

A.З. Намитулина, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Государственные и муниципальные финансы»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва (Россия)

Аннотация: В рыночных условиях залогом выживаемости предприятия оборонно-промышленного комплекса служит ее финансовая устойчивость и возможность получения государственного заказа на продукцию военного назначения. Финансовая устойчивость, отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг). Для оценки финансовой устойчивости, а также платежеспособности и эффективности на предприятиях оборонно-промышленного комплекса необходим анализ финансового состояния, в том числе и отрасли и региона.

Ключевые слова: финансирование, финансовые ресурсы, государственный оборонный заказ, финансовая устойчивость предприятия, платежеспособность предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Оценка экономической финансовой эффективности проектов является одним из наиболее важных этапов. Она включает детальный анализ и интегральную оценку всей финансово-экономической информации, характеризующей инвестиционные затраты и издержки при реализации проекта. Проведение комплексного анализа статистической информации по финансам организаций невозможно без соответствующего методического обеспечения. Для оценки финансово-хозяйственной деятельности предлагается система показателей, обобщающая отечественный и мировой опыт финансового анализа. Информационной базой для расчета предполагаемой системы показателей являются данные статистической и бухгалтерской отчетности.

Информационной основой ежемесячного и ежеквартального анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций может служить оперативная статистическая отчетность. Для анализа информации по итогам за год, кроме статистической отчетности, могут использоваться данные бухгалтерской отчетности.

Целью оценки отчетности системы показателей для анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций является выявление качества и перспектив деятельности предприятий. Такая система показателей необходима для определения потенциала в деловом сотрудничестве, оценки эффективности вложения инвестиций, для принятия деловых производственно-хозяйственных и управленческих решений по улучшению или стабилизации работы, как отдельно взятой организации, так и отрасли или региона в целом.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности состоит из следующих этапов:

- анализ имущества организаций и источников его формирования;
- анализ платежеспособности и финансовой устойчивости;
- анализ финансовых результатов организаций, эффективности использования активов и источников их

формирования;

- оценка финансового состояния организаций.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов основаны преимущественно на сравнении прибыльности инвестиций в различные проекты. При этом в качестве альтернативы вложений средств в рассматриваемый проект выступают финансовые вложения в другие производственные объекты, помещение финансовых средств в банк под проценты или их обращение в ценные бумаги.

Необходимо осуществлять расчет показателей эффективности инвестиционных проектов в привязке к моменту приведения разновременных платежей.

Также необходимо рассчитывать показатель нормы дисконтирования. Экономический смысл, которой состоит в соответствии минимально приемлемой для инвестора норме дохода на капитал ставке привлечения депозитов в коммерческих банках. Чистый поток платежей включает в качестве доходов прибыль от производственной деятельности и амортизационные отчисления, а в качестве расходов - инвестиции в капитальное строительство, воспроизводство выбывающих в период производства основных фондов, а также на создание и накопление оборотных средств.

Внутренней нормой доходности (IRR) называется значение нормы дисконтирования, при котором чистый приведенный доход обращается в нуль. Внутренняя норма доходности представляет собой расчетную ставку процентов, при которой чистый приведенный доход, соответствующий этому проекту и равен нулю.

В качестве альтернативы вложениям финансовых средств в инвестиционный проект рассматривается помещение тех же средств под некоторый банковский процент. Распределенные во времени доходы, получаемые от реализации инвестиционного проекта, также помещаются на депозитный счет в банке под тот же процент.

Инвестирование финансовых средств в проект при ставке ссудного процента даст в итоге тот же суммарный доход, что и помещение их в банк на депозитный счет.

При этой ставке ссудного процента обе альтернативы помещения финансовых средств экономически эквивалентны. Таким образом, если реальная ставка ссудного процента меньше внутренней нормы доходности, то инвестирование средств в него выгодно. IRR является граничной ставкой ссудного процента, разделяющей эффективные и неэффективные инвестиционные проекты. Уровень IRR полностью определяется внутренними данными, характеризующими инвестиционный проект. Предположения об использовании чистого дохода за пределами проекта не рассматриваются.

Методика определения внутренней нормы доходности зависит от конкретных особенностей распределения доходов от инвестиций и самих инвестиций. Величина IRR зависит не только от соотношения суммарных капитальных вложений и доходов от реализации проекта, но и от их распределения во времени. Чем больше растянут во времени процесс получения доходов в результате сделанных вложений, тем ниже значение внутренней нормы доходности.

Еще один важный показатель эффективности финансовых вложений – это срок окупаемости. Определяется, срок окупаемости, как период времени, в течение которого инвестиции будут возвращены за счет доходов, полученных от реализации инвестиционного проекта. То есть, продолжительность периода, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна сумме инвестиций.

На величину срока окупаемости, помимо интенсивности поступления доходов, существенное влияние оказывает используемая норма дисконтирования доходов. На практике могут встретиться случаи, когда срок окупаемости инвестиций не существует.

При отсутствии дисконтирования эта ситуация возникает в случае, если срок окупаемости больше периода получения доходов от производственной деятельности. При определенных соотношениях между инвестициями, доходами и нормой дисконтирования срок окупаемости может просто не существовать (стремиться к бесконечности).

Основной недостаток срока окупаемости как показателя эффективности капитальных вложений заключается в том, что он не учитывает, весь период функционирования производства и, следовательно, на него не влияют доходы, которые будут получены за пределами срока окупаемости.

Если срок окупаемости больше некоторого принятого граничного значения, то инвестиционный проект исключается из состава рассматриваемых. Срок окупаемости, должен использоваться не в качестве критерия выбора инвестиционного проекта, а лишь в виде ограничения при принятии решения.

Показатель рентабельности, или индекс доходности, представляет собой отношение приведенных доходов к приведенным на ту же дату инвестиционным расходам.

При норме дисконтирования, меньшей IRR, рентабельность больше 1, что означает некоторую дополнительную доходность проекта при рассматриваемой ставке процента. Случай, когда рентабельность проекта меньше единицы, означает его неэффективность при данной ставке процента.

На практике, для оценки эффективности инвестиционного проекта наиболее часто используют внутреннюю норму доходности и чистый приведенный доход. Показатели применяют одновременно, так как внутреннюю норму доходности можно рассматривать как качественный показатель, характеризующий доходность единицы вложенного капитала, а чистый приведенный доход является абсолютным показателем, отражающим масштабы инвестиционного проекта и получаемого дохода.

Кроме рассмотренных показателей оценки эффективности при принятии решения о целесообразности финансирования инвестиционного проекта должны

учитываться различные ограничения и неформальные показатели. В качестве ограничений могут выступать предельный срок окупаемости инвестиций, требования по охране окружающей среды, безопасности персонала и др. Неформальными показателями могут быть: проникновение на перспективный рынок сбыта продукции, вытеснение с рынка конкурирующих компаний, политические мотивы и т.п.

Таким образом, приоритет выбранного промышленного направления в финансировании его проектов, определяется его значимостью в структуре промышленности государства и эффективностью использования ресурсной базы в этом секторе экономики.

Значимость отраслей в научном потенциале ВПК России (%)



Рисунок 1 – Отраслевой потенциал ВПК России

Исследование экономических факторов кризисного функционирования российской экономики выявило в качестве основного параметра, коррелируемого с темпами падения ВВП - занятость населения. Вопрос о влиянии научно-технического прогресса на экономический рост требует дополнительного исследования. Такое исследование проведено в частности В. Родионовым. По его мнению, современная модель кооперации хозяйствующих субъектов отражает прямую зависимость эффективности занятости от уровня технологического передела, то есть технологического прогресса, который в свою очередь можно оценить на основе соотношения в затратах (себестоимости) производимой продукции живого и овеществленного (прошлого) труда.

Помимо абсолютного сокращения занятых в промышленности на 3,1 млн. чел. наблюдается и снижение эффективности занятых в промышленности за счет неблагоприятных структурных сдвигов. Потери от неблагоприятных структурных сдвигов, сопоставимы с абсолютным сокращением численности работающих в промышленности.

Учитывая изложенное, полученную оценку можно использовать как цель и индикатор реформирования. По отношению к ОПК ее направления могут быть определены как проведение прогрессивной структурной перестройки предприятий при опережающем росте эффективности занятости, обеспечивающем компенсацию временных неблагоприятных последствий, связанных с остановкой и закрытием отдельных производств и сокращением численности их работников.

Стимулирующим показателем занятости населения при расчете эффективности финансовых вложений в сектор ОПК может стать средний уровень заработной платы.

Данный показатель является определяющим для выявления недостатков в расчете коэффициента рабочей силы необходимой для реализации эффективного производства с учетом технического прогресса и дефицита финансовых ресурсов.

Средняя заработная плата работников промышленного сектора ВПК по отраслям (руб.)

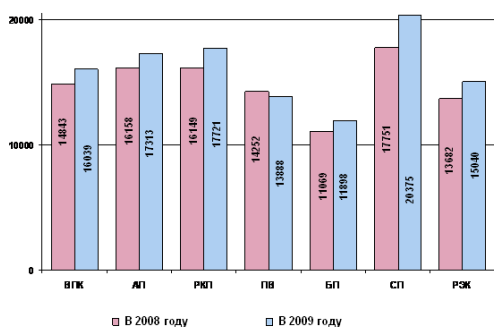


Рисунок 2 – Заработная плата работников промышленного сектора ВПК по отраслям

Как видно из приведенного примера на предприятиях ОПК структура ФОТ в каждом секторе не равнозначна и имеет существенные различия в зависимости от сектора промышленности.

Среднемесячная заработная плата в ВПК и России (руб.)



Рисунок 3 – Средняя заработная плата в ВПК

Динамика отраслевых изменений имеет неблагоприятную тенденцию спада производства приводит к сокращению рабочей силы, а снижение объемов производства к уменьшению заработной платы. Полученные результаты еще раз подтверждают необходимость корректировки инвестиционной политики в промышленности. Показатель относительной эффективности занятости с учетом вышеизложенного, можно выбрать как важный критерий оценки отраслевой инвестиционной привлекательности. Наложив его на шкалу приоритетов территориального развития, получаем простой инструмент регионально-отраслевого управления инвестиционной деятельностью. В складывающейся кооперации и разделении труда наукоемкие технологии, маркетинг и финансы сосредоточены в богатых регионах. Структура занятости в них по форме напоминает перевернутую пирамиду, и обеспечивает им получение сверхприбылей. В основании пирамиды - начальные технологические переделы (добыча и переработка исходного сырья), а на вершине - заключительные (торговля и финансы). Продукция более низких слоев технологических переделов является исходным полуфабрикатом для последующих, более высоких слоев. При этом стоимость товара на каждом технологическом переделе формируется по затратному принципу. Величина прибыли, включаемой в цену произведенного товара, определяется по норма-

тиву ко всем произведенным затратам, к полной себестоимости продукции. В результате чем выше уровень технологического передела, тем больше в себестоимости продукции затрат прошлого труда, больше масса прибыли при одних и тех же затратах живого труда т.е. его эффективность. В бедных регионах структура занятости такова, что основание значительно превосходит по объему верхнюю часть. Формирование положительной динамики увеличения численности работающих с одновременным прогрессивным изменением структуры занятости обеспечивает рост благосостояния региона и его населения, является важнейшей целью управления. Россия вовлекается в мировое разделение труда с явно выраженной тенденцией сырьевой страны, т.е. с обремененностью в этом варианте развития событий на отсталость и бедность, что противоречит ее национальным интересам. Российские базовые отрасли переключаются с внутреннего на внешний рынок, что формирует внутри страны неэффективную структуру занятости. Однако уровень технологического передела дает качественную оценку рабочих мест. Она дополняется количественной оценкой - численностью рабочих мест создаваемых как в месте приложения инвестиций, так и по всей технологической цепочке (вторичная занятость).

Таким образом, в оценке инвестиционных проектов по параметру эффективности занятости рассматриваются две стороны в зависимости от конкретной ситуации выбирается вариант инвестиционной программы лучший по структуре занятости для данного региона, то есть обеспечивается селекционно-инновационная инвестиционная стратегия.

Важнейшей задачей является выравнивание уровней социально-экономического развития регионов и территорий. Без этого становится невозможным поддержание ее динамической устойчивости. Примером создания стабильных условий хозяйствования в оборонно-промышленном комплексе, является создание государственных корпораций в отрасли, одна из которых функционирует под названием «Ростехнологии».

Доля предприятий, входящих в ГК "Ростехнологии" в отраслях ВПК (%)

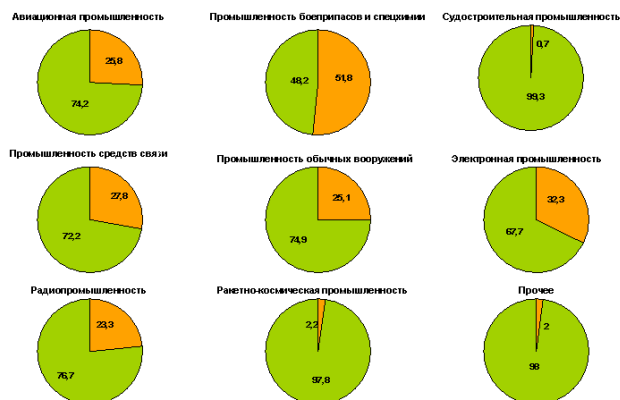


Рисунок 4 – Доля предприятий в отраслях ВПК

В отраслевую структуру ГК «Ростехнологии» входят предприятия всех направлений ОПК.

Чтобы создать привлекательные условия для приема инвестиций необходимо в первую очередь организовать четкую систему привлечения капитала и определить приоритеты. В посткризисном периоде необходимы такие мероприятия как:

- обеспечение прозрачности действующего законодательства по инвестициям;
- отрегулированное инвестиционное и финансовое управление, четкий механизм по приему инвестиций при котором все участвующие подразделения управления работала, как единая команда на конечный результат; мировой опыт показывает, что успех реализации ин-

вестиционных программ и проектов обеспечивает именно система «инвестиционного» управления;

- сформированный механизм пропорционального участия в инвестициях частных, смешанных и общественных организаций, которые должны быть увязаны с приоритетами развития региона.

Отраслевая структура предприятий, входящих в ГК "Ростехнологии" (ед.)

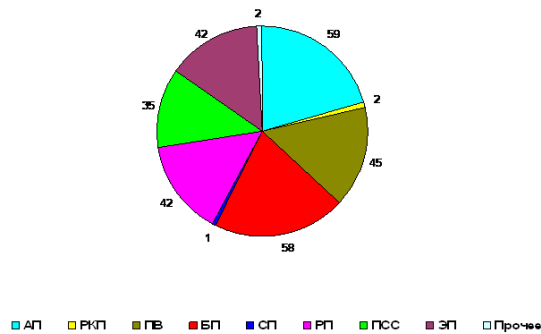


Рисунок 5 – Отраслевая структура предприятий

Когда инвестиции направляются на реализацию крупных проектов в промышленности на реализацию в первую очередь высокоэффективных проектов в отраслях высоких технологий, необходимо соблюдение ряда условий для этих финансовых вложений:

- определение показателя занятости с оценкой эффективности его структуры, как индикатора и цели экономических вложений;
- выявить тенденции социально-экономического уровня развития регионов и территорий;
- сформировать четкую систему привлечения капитала и приоритетов инвестирования.

Как видим в ходе исследования, экономическая деятельность, направленная на извлечение прибыли, несет в себе риск, вызываемый многовариантностью решаемых задач. Риск в общем смысле представляет собой возможную опасность, неприятность. Это позволяет определить

экономический риск как возможную опасность потерь, возникающих при принятии и реализации экономических решений, в том числе связанных с финансированием инвестиционных проектов.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Рассматривая особенности финансового обеспечения оборонно-промышленного комплекса, необходимо рассматривать вопрос предоставления государственных гарантий предприятиям ОПК. Одним из способов активизации инвестиционной деятельности в ОПК является развитие корпоративных форм хозяйствования. Корпорации в ОПК концентрируют огромные финансовые ресурсы, что дает возможность им осуществлять внутрифирменную диверсификацию капитала и выжить в неблагоприятных экономических условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Правительства РФ от 22.05.04 г. № 249 (ред. от 23.12.04 г.) «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» // СПС «Гарант» (Вер. 7.02.1.058 от 13.02.2010 г.).
2. Руководство о финансовом обеспечении и особенностях бюджетного учета в Вооруженных Силах Российской Федерации. Приказ Министра обороны РФ №250дсп от 7.05.2008 г.
3. Указ Президента РФ от 05.02.2010 г. №146 «О Военной доктрине Российской Федерации» // Независимое военное обозрение. - 2010. № 5.
4. Об утверждении классификации расходов по бюджетной смете Министерства обороны Российской Федерации. Приказ Министра обороны РФ №200дсп от 30.04.2008 г.
5. Балыбердин А.Л. Финансирование национальной обороны: вопросы теории и практики: Научное издание. - М.: Издательство «Палеотип», 2004.
6. Бюджетная система России: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 29 с.
7. Военный бюджет государства. Методы обоснования и анализа / Под общей редакцией Г.С. Олейника. - М.: Воениздат. 2000. 180 с.
8. Воробьев В.В. Финансово-экономическое обеспечение оборонной безопасности России: проблемы и пути решения. - С.-Пб.: Изд-во С.-Пб. ГУЭФ, 2003. 35 с.

FORMATION AND OPTIMIZATION OF FINANCIAL FLOWS FOR ENTERPRISE MILITARY INDUSTRIAL COMPLEX

© 2014

A.Z. Namitulina, candidate of economical science, associate professor of the chair «State and municipal finance»

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)

Annotation: In market conditions guarantee the survival of the enterprise military-industrial complex is its financial stability and the possibility of state orders for military goods. Financial stability reflects a state of financial resources, in which the organization freely maneuvering cash, capable by their effective use to ensure the sustainability of the production and sale of goods (works, services). To assess the financial stability and solvency and efficiency in the defense -industrial complex needs analysis of financial condition, including the industry and the region.

Keywords: financing, financial resources, the state defense order, the financial stability of the enterprise solvency of the defense-industrial complex.

Е.В. Никифорова, доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва (Россия)

Ключевые слова: стратегический управленческий учет; формы отчетности; управленческое решение; эффективность деятельности; стратегия развития.

Аннотация: В статье рассмотрен стратегический учет и его роль в устойчивом развитии предприятия, способствующего повышению конкурентоспособности и устойчивому развитию предприятий в долгосрочной перспективе. Предложены формы управленческой отчетности для раскрытия стратегически важной информации.

Выработка эффективных стратегических управленческих решений современной коммерческой организацией, нацеленной на устойчивое развитие, нуждается в надежной и релевантной информации, обеспечивающей прозрачное видение не только факторов внутренней среды организации, но и широкого спектра внешних факторов. Применение традиционно используемых на отечественных предприятиях инструментов бухгалтерского и управленческого учета и отчетных форм способствует формированию надежной информации о свершившихся фактах финансово-хозяйственной деятельности организации. Однако, что представляется важным, она не позволяет в полной мере обосновывать то или иное управленческое решение, имеющее для предприятия долгосрочное стратегическое значение в части его устойчивого развития.

Основная причина, по нашему мнению, заключается в том, традиционная отчетность предприятия ориентирована преимущественно на отражение показателей финансового характера, контроль и анализ которых в отрыве от важнейших факторов внешней среды, таких как конкурентное положение предприятия, в отрасли или степень удовлетворенности целевых клиентов, а также в условиях отсутствия оценки нематериальных активов не позволяет сформировать достаточную информационную базу для выработки эффективных решений в области реализации долгосрочной стратегии организации. Таким образом, представляется целесообразным отметить необходимость формирования в учетно-аналитическом контуре организации подсистемы стратегического управленческого учета, позволяющего осуществлять планирование, анализ и контроль деятельности коммерческой организации на пути к достижению стратегических целей по её устойчивому развитию, а также своевременно корректировать стратегию при выявлении отклонений от намеченных целей либо осуществлять их пересмотр при диагностировании невозможности достижения в изменившихся условиях внешней среды.

Существенной проблемой представляется раскрытие прикладного аналитического инструментария стратегического управленческого учета, позволяющего организации осуществлять количественное измерение, оценку и интерпретацию степени достижения заданных стратегических ориентиров, а также обосновывать изменения в своей стратегии. Представляется возможным отметить, что конечная цель стратегического планирования, анализа и контроля на уровне конкурентной стратегии в рамках стратегического управленческого учета, в конечном счете, направлена на выбор оптимального распределения наличных ресурсов коммерческой организации в агрессивной рыночной среде в целях достижения максимальной рентабельности деятельности способствующей устойчивому развитию. Иными словами, для получения соответствующей учетной информации хозяйствующий субъект первоначально должен быть представлен в качестве совокупности отдельных сегментов (стратегических хозяйственных единиц), каждый из которых однозначно характеризуется определенными видами продукции, реализуемыми определенным клиентам в условиях конкуренции с определенными хозяйствующими субъек-

тами. Отсюда следует, что первостепенной задачей стратегического управленческого учета является отражение релевантной, для принятия долгосрочных управленческих решений, информации об относительном конкурентном положении организации (либо отдельных стратегических хозяйственных единиц) на рынке, уровне прибыльности отдельных видов реализуемой продукции, а также степени эффективности взаимоотношений с различными группами клиентов.

Одним из важнейших направлений применения стратегического управленческого учета в коммерческой организации является получение и анализ сравнительной информации о её положении на экономическом рынке относительно конкурентов. В состав отчетности, получаемой в рамках стратегического управленческого учета, в данной области рекомендуется включать следующую информацию: средний уровень продажных цен и его отклонение от цены, установленной коммерческой организацией; структура затрат основных конкурентов и ее отклонение от структуры затрат коммерческой организации; объем продаж ключевых конкурентов в сравнении с аналогичным показателем коммерческой организации; уровень расходов на маркетинг, понесенных конкурентами, и его сравнение с маркетинговыми затратами коммерческой организации.

Выше обозначенная информация будет способствовать, качественному анализу потенциальной конкурентоспособности коммерческой организации К. Уорд предлагается следующий алгоритм анализа:

- 1) анализ существующего и потенциального уровня конкуренции;
- 2) оценка и перспективный анализ относительных затрат и инвестиций, осуществляемых конкурентами, их долговременных стратегий ценообразования, а также приверженности конкретному продукту или рынку;
- 3) определение возможных альтернативных стратегий каждого из выявленных конкурентов и разработка ответных действий на них со стороны организации [1].

Проведение анализа относительного конкурентного положения организации на рынке в рамках стратегического управленческого учета требует использования широкого набора источников первичной информации, в состав которых могут быть включены: пресс-релизы конкурентов и их публикуемая финансовая отчетность, выступления представителей менеджмента, общие с конкурентами поставщики и потребители, информация от бывших работников конкурентов, деловая пресса, анализ полезности конкурирующих продуктов, анализ финансовых рынков, наблюдение за деловой активностью в отрасли, привлечение внешних экспертов и консультантов, государственная статистическая отчетность, сравнительный анализ отрасли, конференции, семинары, выставки и др. Все перечисленные источники могут быть разделены на две группы: публикуемые данные и «полевые» данные, т.е. сведения, полученные в результате интервьюирования или иных не прямых источников.

Сбор первичной информации о конкурентах представляет собой первый этап анализа конкурентов в рамках стратегического управленческого учета. Следующий этап заключается в сведении полученных данных и их

группировке по содержанию и назначению. Далее первично отфильтрованные данные регистрируются в специализированных каталогах или досье о конкурентах. Регистрационные формы подвергаются экспертному анализу и оценке, после чего наиболее важная информация о конкурентах консолидируется в периодической внутрифирменной отчетности, соответствующим образом интерпретируется и применяется менеджментом для корректировки стратегического курса организации [2].

С целью осуществления ранжирования основных конкурентов по уровню влияния в отрасли и самоидентификации организации в ней представляется целесообразным периодическое составление в рамках внутренней отчетности предприятия специализированных таблиц, основанных на сводной информации, полученной в рамках стратегического управленческого учета, и методе экспертных оценок основных стратегических характеристик конкурентов. Один из возможных вариантов подобного отчета представлен в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика конкурентов на основе экспертных оценок

	Цена	Качество	Масштаб	Техническая оснащенность	Бренд	Σ баллов
1	2	3	4	5	6	7
Конкурент ₁	балл	балл	балл	балл	балл	Σбаллов ₁
Конкурент ₂	балл	балл	балл	балл	балл	Σбаллов ₂
Конкурент ₃	балл	балл	балл	балл	балл	Σбаллов ₃
...

Метод экспертных оценок относительного конкурентного положения коммерческой организации на рынке в рамках стратегического управленческого учета заключается в обеспечении сбалансированности отражения в учете финансовой и нефинансовой информации, представляющей ключевые аспекты деятельности конкурентов в целях принятия оптимальных управленческих решений.

Вторым важнейшим направлением стратегического управленческого учета на предприятии выступает анализ рентабельности продуктов, реализуемых им. Стратегическое значение данного направления анализа заключается в первую очередь в том, что он позволяет выявить различия в уровне прибыли, приносимой коммерческой организацией различными видами продукции, и сконцентрировать внимание менеджеров, ответственных за разработку стратегии, на наиболее конкурентоспособных из них.

Отсутствие адекватного финансового анализа прибыльности реализуемых предприятием видов продукции неизбежно приводит к тому, что для принятия важнейших стратегических решений используется неточная или вовсе неверная информация о затратах на разработку отдельных видов продукции, их производство и распределение, ресурсы организации концентрируются на поддержке малорентабельных или убыточных продуктов, а также упускаются возможности по повышению собственной прибыльности за счет высокорентабельных продуктов, ушедших «в тень».

В данном контексте вновь возникает проблема, связанная с вопросом объективного распределения тех затрат, которые не могут быть прямо отнесены на конкретные продукты – как показывают исследования, применение традиционной системы распределения затрат во многих организациях с широким ассортиментом ведет к существенному занижению реальной себестоимости штучных продуктов (до шести раз), а также определенному завышению себестоимости видов продукции, сходных по своим характеристикам (на 10-80%) [15].

Подобные ошибки могут иметь серьезные негативные последствия для коммерческой организации, функционирующей на конкурентном рынке, поскольку обуславливают изначально неверные ориентиры для разработки стратегических инициатив в области позиционирования продуктов, ценообразования, программ снижения издержек и пр. Наиболее рациональным решением подобных проблем, с нашей точки зрения, явля-

ется применение для анализа рентабельности отдельных видов продукции в рамках стратегического управленческого учета технологий учета затрат по видам деятельности (ABC).

Для наглядного отражения имеющихся мест различий в уровне рентабельности отдельных видов продукции, а также ранжирования отдельных позиций номенклатуры по показателям прибыли и рентабельности предлагается использовать формы управленческой отчетности «Отчет о рентабельности продукции», которая позволяет раскрыть не только объем и структуру затрат, относимых на конкретный продукт, но и те виды деятельности, которые породили эти затраты (см. табл. 2) [3].

Таблица 2. «Отчет о рентабельности продукции»

ОТЧЕТ О РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ				
Отчетный период: 20__				
Наименование продукта	Объем производства за отчетный период, шт.		Цена продажи, тыс. руб.	
Трансформатор тока силовой ТМН-6300/110 кВ	14,00		32 500,00	
Наименование статьи затрат	тыс. руб.			
Прямые затраты				
1.1. Сырье и материалы	12 750,00			
1.2. Оплата труда основных производственных рабочих	2 500,00			
1.3. Итого прямые затраты	15 250,00			
Накладные производственные затраты				
Производственный вид деятельности	Количество фактов	Затраты на единицу драйвера, тыс. руб.	Затраты на вид деятельности, тыс. руб.	Удельные затраты на вид деятельности, тыс. руб.
2.1. Механическая обработка	11 956,00	5,0	59 780,00	4 270,00
2.2. Наладка оборудования	3 528,00	3,2	11 289,60	806,4
2.3. Сборка	7 952,00	6,7	53 287,40	3 805,6
2.4. Контроль качества	1 568,00	3,8	5 958,40	425,6
2.5. Итого накладные производственные затраты			130 306,40	9 307,60
Накладные коммерческие затраты				
Производственный вид деятельности	Количество фактов	Затраты на единицу драйвера, тыс. руб.	Затраты на вид деятельности, тыс. руб.	Удельные затраты на вид деятельности, тыс. руб.
3.1. Маркетинговая поддержка продукта	3 041,35	7,1	21 593,60	1 542,40
3.2. Итого накладные коммерческие затраты			21 593,60	1 542,40
4. Итого полные затраты				26 100,00
5. ИТОГО прибыль на единицу продукта, тыс. руб.				6 400,00
6. Рентабельность продукта, %				24,52

Применение технологий ABC позволяет выявить наименее затратные виды деятельности в производстве продукции на основе сравнения затрат, связанных с производством каждой альтернативной модели, и выбора наиболее экономичного варианта на основе норм распределения затрат по видам деятельности. Результатом проведения подобного анализа может стать разработка руководства по затратам на проектирование новых видов продукции на базе метода ABC, построенного по принципу сопоставления относительной стоимости альтернативных проектно-конструкторских решений для вновь разрабатываемых продуктов. Применение подобного руководства проектной командой в процессе разработки инновационных продуктов способно обеспечить значительное потенциальное сокращение затрат на продукт еще на стадии проектирования.

В качестве другого важнейшего направления стратегического управленческого учета в коммерческой организации предлагается рассмотреть анализ рентабельности основных групп потребителей, который позволяет выявить резервы увеличения общей прибыльности организации путем оптимизации распределения ее ресурсов между ключевыми клиентскими группами.

В качестве основных этапов анализа основных групп потребителей в рамках стратегического управленческого учета могут быть предложены следующие этапы:

1) выявление и анализ интервалов затрат, которые

несет организация на обслуживание отдельных групп клиентов;

2) анализ рентабельности основных клиентских групп организации на основе затрат, выявленных на первом этапе, и доходности каждой из выделенных сегментных групп;

3) анализ эффективности предложенных альтернативных стратегических решений в отношении выделенных потребителей или их групп на основе выявленной текущей и прогнозируемой прибыльности и выбор наиболее привлекательной стратегической инициативы.

Необходимо отметить, что в связи с возможными существенными различиями в уровне накладных расходов, приходящихся на обслуживание различных клиентских групп, использование традиционных методов распределения затрат на объекты учета (в данном случае – клиентские группы) в рамках стратегического анализа рентабельности клиентов представляется необоснованным, потому что способствует существенному искажению получаемой на выходе информации. Наиболее рациональным методом учета затрат при проведении анализа рентабельности потребителей, как нам представляется, также выступает учет затрат по видам деятельности – АВ-costing [4-9], с той лишь разницей, что в качестве объекта затрат в данном случае рассматриваются не отдельные продукты, а клиенты и их сегментные группы. В случае применения технологий ABC стратегический анализ потребителей будет направлен на выявление носителей (драйверов) доходности – то есть действий или видов деятельности, направленных на рост итоговых финансовых результатов (чистой рентабельности), а не валовой прибыли [10-13]. Данный вид анализа имеет существенное значение в стратегическом управленческом учете, поскольку его результаты помогают обнаружить неоправданно высокие затраты и нецелесообразные виды деятельности, связанные с обслуживанием клиентов и в долгосрочной перспективе снижающие показатели их чистой рентабельности.

В процессе анализа рентабельности клиентов на основе ABC должны быть учтены все виды деятельности (как основные, так и поддерживающие), которые осуществляет организация для удовлетворения потребностей своих клиентов, от первоначальных переговоров и выработки условий контракта до послепродажного обслуживания и поддержания долгосрочных связей. В качестве носителей (драйверов) затрат для клиентских видов деятельности могут использоваться, например, количество заявок или заказов, общее число клиентов, количество часов, необходимых для удовлетворения уникальных требований клиентов, и пр.

Стратегический анализ рентабельности клиентов целесообразно сопровождать построением так называемой «кривой рентабельности по клиентам» (по Питеру Терни), которая представляет собой эффективный инструмент анализа и ранжирования клиентских групп в соответствии с их расчетной рентабельностью и приносимой кумулятивной прибылью.

Распределение клиентов по «кривой рентабельности по клиентам» осуществляется в соответствии с тем уровнем кумулятивной прибыли, выраженной в процентах, который организации приносят ее клиенты, имеющие различный уровень рентабельности.

В соответствии с таким распределением все клиенты организации в стратегическом аспекте могут быть объединены в следующие группы: лидеры, сильные клиенты, проблемные клиенты и клиенты отстающие (или убыточные).

С целью обеспечения полноценного анализа информации о фактической прибыльности отдельных клиентских групп для подготовки стратегических управленческих решений предлагается использовать в рамках стратегического управленческого учета форму управленческой отчетности «Отчет о рентабельности клиента» (табл. 3) [14].

Таблица 3. Отчет о рентабельности клиента

ОТЧЕТ О РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КЛИЕНТА				
Отчетный период: _____ 20__				
Наименование клиента				
Наименование заказа	Стоимость заказа, выставленная клиенту, тыс. руб.	Себестоимость заказа, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.	
1.1. Трансформатор тока силовой ТМН-6300/110 кВ	32 500,00	26 100,00	6 400,00	
1.2. Масло трансформаторное, 10 т.	1 750,00	1 500,00	250,00	
1.3. Седилкогель, 15 т.	1 300,00	1 170,00	130,00	
1.4. Итого	35 550,00	28 770,00	6 780,00	
Клиентский вид деятельности	Количество фактов	Затраты на единицу драйвера, тыс. руб.	Затраты на клиентский вид деятельности, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
2.1. Размещение заявки	2,00	5,00	10,00	-
2.2. Телефонные переговоры	24,00	0,5	12,00	-
2.3. Представительские расходы	4,00	32,00	128,00	-
2.4. Выезд группы шеф-монтажа	3,00	150,00	450,00	-
2.5. Итого по клиентским видам деятельности	-	-	600,00	-
3. ИТОГО прибыль на клиента				6 180,00
4. Рентабельность клиента				17,4%

Для повышения ценности информации, получаемой в рамках стратегического управленческого учета клиентов коммерческой организации, предлагается также включить в периодическую управленческую отчетность такие показатели как ценность клиента (*LTV*) и прибыльность клиента (*LTP*).

Под *ценностью клиента (LTV)* следует понимать доход (или убыток), приносимый клиентом данной организации в течение его жизненного цикла:

$$LTV = \text{Среднее количество заказов} \cdot \text{Средняя стоимость заказа.} \quad (1)$$

Под *прибыльностью клиента (LTP)* понимается тот объем прибыли (убытка), приносимый компании тем или иным клиентом или клиентской группой:

$$LTP = \text{Среднее количество заказов} \cdot \text{Средняя прибыльность заказа.} \quad (2)$$

Для осуществления анализа динамики показателей *LTP* и *LTV* с целью выявления тех групп клиентов, которые в долгосрочной перспективе способны обеспечить организации основные конкурентные преимущества, рекомендованы формы управленческой отчетности «Отчет о средней доходности клиента целевого сегмента» и «Отчет о средней прибыльности целевого сегмента», (см. табл. 4 и 5) [14].

Таблица 4. Отчет о средней доходности клиента целевого сегмента

ОТЧЕТ О СРЕДНЕЙ ДОХОДНОСТИ КЛИЕНТА ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА (LTV)		
Отчетный период: _____ 20__		
№	Наименование показателя	Значение показателя
1.1	Общее число клиентов в сегменте	12
1.2	Общее число заказов в сегменте	54
1.3	Общая стоимость заказов, млн. руб.	1 412
1.4	Средняя стоимость заказа, млн. руб. (стр. 1.3 / стр. 1.2)	26,15
1.5	Среднее число заказов на одного клиента (стр. 1.2 / стр. 1.1)	4,5
1.6	LTV, млн. руб. (стр. 1.4 x стр. 1.5)	117,675
Уточнение значения LTV		
2.1	Средняя продолжительность отношений с клиентом, дн. (п)	350
2.2	Число клиентов, привлеченных за последние п дн.	3
2.3	Общее число заказов в сегменте за последние п дн.	21
2.4	Общая стоимость заказов за последние п дн., млн. руб.	520
2.5	Средняя стоимость заказа за последние п дн., млн. руб. (стр.2.4 / стр.2.3)	24,76
2.6	Уточненное общее число клиентов (стр. 1.1 - стр. 2.2)	9
2.7	Уточненное общее число заказов в сегменте (стр. 1.2 - стр.2.3)	33
2.8	Уточненное среднее число заказов на одного клиента (стр. 2.7 / стр. 2.6)	3,67
2.9	Уточненное значение LTV, млн. руб. (стр. 1.4 x стр. 2.8)	95,883

Таблица 5. Отчет о средней прибыльности целевого сегмента»

ОТЧЕТ О СРЕДНЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ КЛИЕНТА ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА (LTP)		
Отчетный период: _____ 20__		
№	Наименование показателя	Значение показателя
1.1	Общее число клиентов в сегменте	12
1.2	Общее число заказов в сегменте	54
1.3	Общая прибыль от заказов (общая стоимость заказов за вычетом полной себестоимости товара и расходов на обслуживание клиентов сегмента), млн. руб.	116
1.4	Средняя прибыльность заказа (стр. 1.3 / стр. 1.2)	2,15
1.5	Средняя стоимость привлечения клиента сегмента (отношение общих маркетинговых расходов на привлечение клиентов сегмента к общему числу клиентов компании в данном сегменте), млн. руб.	1,3
1.6	Среднее число заказов на одного клиента (стр. 1.2 / стр. 1.1)	4,5
1.7	LTP, млн. руб. (стр. 1.4 x стр. 1.6)	9,675
1.8	Максимальный уровень расходов на привлечение нового клиента сегмента, млн. руб. (стр. 1.7 + стр. 1.5)	10,975
Уточнение значения LTP		
2.1	Средняя продолжительность отношений с клиентом, дн. (n)	350
2.2	Число клиентов, привлеченных за последние n дн.	3
2.3	Общее число заказов в сегменте за последние n дн.	21
2.4	Общая прибыль от заказов за последние n дн., млн. руб.	32
2.5	Средняя прибыльность заказа за последние n дн., млн. руб. (стр.2.4 / стр.2.3)	1,52
2.6	Уточненное общее число клиентов (стр. 1.1 - стр. 2.2)	9
2.7	Уточненное общее число заказов в сегменте (стр. 1.2 - стр.2.3)	33
2.8	Уточненное среднее число заказов на одного клиента (стр. 2.7 / стр. 2.6)	3,67
2.9	Уточненное значение LTP, млн. руб. (стр. 1.4 x стр. 2.8)	7,89
2.10	Уточненный максимальный уровень расходов на привлечение нового клиента сегмента, млн. руб. (стр. 2.9 + стр. 1.5)	9,19

В заключение отметим, что эффективность функционирования стратегического управленческого учета в организации, в том числе и периодическое составление предложенной отчетной документации во многом определяется использованием в организации интегрированных компьютерных систем управления предприятием (ERP).

Всёма перспективным является компьютерная имитация финансового риска коммерческой организации. В настоящее время разработан набор готовых программных продуктов по его оценке. Почти каждое предприятие имеет возможность выполнять моделирование индивидуально [15, с. 156].

С точки зрения стратегического управленческого учета применение ERP-систем имеет неоспоримые преимущества, поскольку позволяет осуществлять параллельное ведение нескольких видов учета в соответствии с различными стандартами: корпоративными, национальными, международными, обеспечивая при этом централизованный ввод учетной информации и интеграцию различных учетных стандартов в единую информационную среду управления организацией.

Отечественный рынок ERP-систем представлен как продуктами зарубежных компаний (SAP AG на платформе R/3, Oracle Corporation (система Oracle Application)), Ваan Company (система Ваan IV), Navision AXAPTA), так и российскими разработками («Галактика», «Флагман», «Парус», «1С: Предприятие», «Инфо-бухгалтер»). Применение мощной и современной вычислительной техники, а также специализированных программных решений позволяет обеспечивать руководство организации все более качественной финансовой и нефинансовой

информацией во все более короткие сроки в целях принятия различных управленческих решений. Благодаря экономическому и техническому прогрессу современный управленческий учет способен анализировать и моделировать существенные взаимосвязи и прогнозировать результаты определенных комбинаций внутренних и внешних факторов с меньшим количеством затрат, что оказывает значительное влияние на успех бизнес-стратегии коммерческой организации в части устойчивого развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Уорд К. Стратегический управленческий учет / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.
2. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
3. Никифорова Е.В., Ушанов И.Г. Стратегический управленческий учёт как информационная основа долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия на рынке // Финансовая жизнь. 2013 №3. С.87-94.
4. Артемьев А.В. ABC-costing как способ оптимизации затрат промышленного предприятия // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 10-13.
5. Булавко О.А., Крепчук Е.И. «Директ-костинг» как важнейшая подсистема управленческого учета // Самарский научный вестник. 2013. № 4. С. 33-36.
6. Закиров Э.А. Обоснование управленческих решений на основе методики учета затрат по потокам создания ценности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 152-158.
7. Артемьев А.В. ABC-costing как способ повышения эффективности промышленного предприятия в условиях вступления в ВТО // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 134-139.
8. Курилов К.Ю. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 2. С. 19-23.
9. Тимофеева К.А. Система показателей рентабельности // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 33-35.
10. Маняева В.А. Требования авс-метода к реинжинирингу бизнес-процессов коммерческой организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4. С. 141-143.
11. Фролова В.А. Внедрение интегрированной системы авс-eva на промышленном предприятии // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 187-191.
12. Васильчук О.И. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 8-10.
13. Фролова В.А. Формирование интегрированной системы ABC-AND-EVA // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 64-67.
14. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В., Бурцева К.Ю. Анализ и диагностика производственно-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / авторы-сост. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В., Бурцева К.Ю. – Тольятти: Кассандра, 2009. – 176с.
15. Терни П. Разумный учет: как получить истинную картину затрат с помощью системы ABC / Пер. с англ. Т. Родиной, О. Поповой, Н. Пирогова. – М.: ИД «Секрет фирмы», 2006. – 384 с.

TO QUESTION OF STRATEGIC ACCOUNT AS FACTOR OF STEADY DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

© 2014

E.V. Nikiforova, doctor of economical science, professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)

Keywords: The Strategic administrative account; accounting forms; administrative decision; efficiency of activity; strategy of development.

Annotation: In the article a strategic account and his role are considered in steady development of enterprise assisting the increase of competitiveness and steady development of enterprises in a long-term prospect. The forms of the administrative accounting offer for opening strategically of important information.

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЩИХ МЕТОДИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ АНАЛИЗА
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

© 2014

М.Ю. Николаева, аспирантка

Самарский государственный университет путей сообщения, Самара (Россия)

Ключевые слова: анализ; производственный потенциал; коммерческая организация; ресурсы; система показателей; финансовый результат.

Аннотация: в статье рассматриваются методические вопросы анализа производственного потенциала, характеризующего совокупность ресурсов (основных средств, материальных, человеческих, интеллектуальных, энергоресурсов и др.) и потенциальных возможностей. Раскрывается значимость анализа производственного потенциала на современном этапе развития экономических отношений.

В общем понимании потенциал рассматривается как источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы в деятельности коммерческой организации для достижения определенной цели. Совокупность потенциала состоит из материальных, трудовых, финансовых, организационных, информационных, инвестиционных, инновационных и других видов ресурсов. В экономической литературе зачастую «ресурсы» и «потенциал» отождествляются. Отождествляя наличие ресурсов с понятием «потенциал» можно выделить его подвиды - трудовой, технический, организационный, имущественный, финансовый, инвестиционный, инновационный, которые определяют способность коммерческой организации реализовывать поставленные перед ней цели. Наличие любого вида потенциала и его использование определяет в той или иной степени результаты деятельности коммерческой организации.

Рассмотрев публикации по проблемам анализа, оценки и повышения эффективности использования потенциала, следует отметить, недостаточную разработанность данного вопроса, как на уровне отдельной отрасли, так и на уровне коммерческой организации. В некоторых статьях лишь выделяют тот факт, что вопросы оценки анализа и эффективности использования потенциала отдельных коммерческих организаций остались в стороне от внимания исследователей. Следует отметить, что большая часть публикаций по теории потенциала коммерческой организации посвящена его трактовке и роли для деятельности коммерческой организации.

В связи с вышеизложенным мы понимаем под потенциалом – совокупность стоимостных и натурально-вещественных характеристик ресурсов, имеющихся в коммерческой организации, выражающаяся в потенциальных возможностях производить качественную продукцию и услуги в соответствии с потребностями рынка. Следует отметить, что потенциальные возможности коммерческой организации обусловлены различными внешними и внутренними факторами. В связи с этим производственный потенциал коммерческой организации понятие широкое, комплексное сочетающее в себе все необходимые и достаточные условия по производству необходимых рынку товаров, продукции и услуг. Однако, для построения качественной системы управления потенциалом необходимо разграничить его тремя видами: ресурсный, производственный, экономический.

Существует несколько подходов в определении сущности и структуры производственного потенциала коммерческой организации. Наиболее распространенным является ресурсный подход, который в свою очередь, делится на две ресурсные позиции.

Сторонники первой позиции Л.И. Абалкин, В.А. Золотарев, И.Н. Волик, Г.В. Савицкая рассматривают производственный потенциал как совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. Это определение можно назвать самым всеохватывающим. Мы полагаем, что недостатком данной позиции является то, что исключается анализ взаимодействия ресурсов. Однако, простое наличие ресурсов

не предполагает их совместимость и взаимозависимость.

Сторонники второй позиции - К.А. Болотный, Н.В. Ротко, В.И. Кушлин, М.У. Слижис связывают производственный потенциал с основными средствами, материальными и трудовыми ресурсами. Авторы ограничиваются ресурсными составляющими производственного потенциала, что, также по нашему мнению, является не совсем корректным, так как значительная роль при формировании производственного потенциала отводится информационно-коммуникационным ресурсам и ресурсам управления.

Ряд авторов сравнивает производственный потенциал только с основными средствами и производственной мощностью коммерческой организации, к ним относятся Ю.Ю. Донец, Л.М. Смышляева, В.К. Фальцман. Недостатком данного подхода является то, что авторы в некоторой мере отождествляют производственный потенциал с техническим потенциалом коммерческой организации, так же стоит отметить в данном случае узость во взгляде на структуру производственного потенциала.

А.И. Анчишкин, В.М. Архипов, Т.Б. Бердникова, Е.М. Мерзлякина, Р.Л. Сатановский, Э.Б. Фигурнов определяют производственный потенциал как способность производственной системы производить определенное количество материальных благ, используя ресурсы производства. Так, экономист Т.Б. Бердникова определяет производственный потенциал как «...категорию, объединяющую различные производственные возможности коммерческой организации по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг» [1].

И.И. Лукинова [2] характеризует производственный потенциал как количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система. Д.А. Черников [3] производственный потенциал характеризует совокупностью ресурсов без учета реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства. Однако предложенные И.И. Лукиновым и Д.А. Черниковым определения носят достаточно общий характер, исключая анализ взаимодействия ресурсов.

В отличие от вышеобозначенных определений В.Н. Свободин [4] отмечает, что производственный потенциал представляет собой совокупность совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции.

Также и А.Д. Шеремет [5] производственный потенциалом характеризует как «максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении коммерческой организации».

Мы же полагаем, что наиболее обоснованное мнение по вопросу сущности понятия производственного потенциала выдвигают ученые В.А. Богомолова и Нгуен Т.Т. Ханг. Они определяют производственный потенциал коммерческой организации, как «...имеющиеся у него потенциальные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при использовании совокупности имеющихся на предприятии технических, трудовых и

материально-энергетических ресурсов» [6].

В связи с вышеобозначенным, производственный потенциал можно охарактеризовать как совокупность ресурсов основных средств, материальных, человеческих, интеллектуальных, энергоресурсов и др. и потенциальных возможностей, посредством которых можно производить качественную конкурентоспособную продукцию определенного состава, технического уровня и в необходимом объеме. В этом определении потенциальные возможности обусловлены факторами, определяющими условия, необходимые для осуществления финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации.

В этой связи целесообразным представляется выявить существенные отличия между ресурсным, производственным и экономическим потенциалом, которые непосредственно связаны, в первую очередь, с процессами экономического воспроизводства, где стадия обеспечения ресурсами соотносится с понятием ресурсного потенциала; процесс соединения элементов производства в технологическом цикле – с производственным потенциалом; переход готовой продукции на стадию обращения вместе с предыдущими стадиями – с экономическим потенциалом [7, с. 166].

Сочетание ресурсного, производственного и экономического потенциала коммерческой организации в комплексе обуславливаются в первую очередь, с процессами экономического воспроизводства. В современных условиях, одним из наиболее значимых элементов производственного потенциала коммерческой организации является интеллектуальный потенциал, который можно рассматривать как совокупность средств, условий, возможностей, компетенций работников, которыми обладает коммерческая организация для производственной деятельности, освоения новых технологий, получения наукоемкости продукции, отвечающей потребностям рынка.

Специфика такой составляющей производственного потенциала коммерческой организации как интеллектуальный потенциал состоит в том, что ее носителем являются люди, которые кроме экономической характеристики – рабочая сила – обладают психологическими, социальными, демографическими характеристиками.

Производственный потенциал наделен рядом характерных особенностей (см. табл.1) [7, с. 167].

Таблица 1. Характерные особенности производственного потенциала коммерческой организации

№ д/п	Характерные особенности производственного потенциала	Пояснения
1	2	3
1	Целостность	Предполагает достижение всеми составляющими производственного потенциала единой стратегической цели коммерческой организации
2	Многоэлементность	Проявляется в сложной структуре производственного потенциала, смыкающего в себе совокупность определенных ресурсов
3	Взаимосвязь и взаимозависимость элементов производственного потенциала	Характеризует взаимосвязь и взаимозависимость всех составляющих производственного потенциала. Достижение высокой отдачи производственного потенциала возможно только при одновременном воздействии на все его элементы
4	Гибкость	Характеризует возможности корректировки производственной программы и выпуска новой продукции, использование альтернативных видов сырья и т.д. Данная особенность является актуальной в быстроменяющихся условиях среды, характеризующимися изменчивостью спроса, развитием науки и техники.
5	Мощность	Количественно характеризует производительную способность потенциала коммерческой организации
6	Способность к совершенствованию и росту отдачи	Проявляется в возможности совершенствования посредством применения достижений научно-технического прогресса, использования новых технологий и т.д.

В соответствии с вышеизложенным следует рассматривать производственный потенциал коммерческой организации как совокупность отношений, возникающих в организации в целях достижения максимального производственного результата при наиболее эффективном использовании: человеческих ресурсов, основных средств и передовых технологий, материальных и энергоресурсов.

Руководствуясь проведенным исследованием необходимо отметить, что не существует единой методики определения и анализа производственного потенциала коммерческой организации. В этой связи выбор направлений его развития и совершенствования может дать существенные приоритеты при определении эффективной конкурентной стратегии. Производственный потенциал коммерческой организации служит базой для организации и осуществления его производственной деятельности. Следовательно, без её объективной оценки невозможно экономически обоснованное прогнозирование и планирование процесса производства коммерческой организации. Регулярный анализ производственного потенциала будет способствовать выявлению скрытых резервов, тенденций его развития, разработке стратегии производства с учетом текущих ресурсов и возможностей их изменения в будущем.

Методика анализа производственного потенциала является весьма дискуссионным вопросом в научных кругах. Поэтому выбор направлений развития и совершенствования методики анализа производственного потенциала позволит выбрать существенные приоритеты при определении эффективной конкурентной стратегии, так как производственный потенциал предприятия служит базой для организации и осуществления его производственной деятельности. А исходная информация имеет особенности отраслевой и технической специфики производства и вида анализа [8, с. 10].

Так как, производственный потенциал предприятия можно представить в виде совокупности 3-х видов составляющих: трудовые ресурсы, основные средства и материальные ресурсы, то схематично методику анализа производственного потенциала можно представить следующим образом (рис. 1).

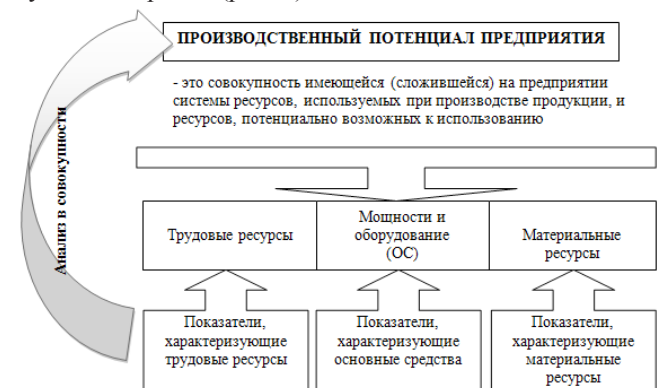


Рис. 1. Методика анализа производственного потенциала предприятия

Анализ производственного потенциала предприятия предполагает интерпретацию показателей, характеризующих каждый из составляющих видов ресурсов, а результаты расчетов показателей должны рассматриваться в совокупности, с учетом влияния одного вида ресурсов на другой [9-21].

Механизм управления производственным потенциалом – это составная часть общего менеджмента предприятия. Этот процесс напрямую зависит от наличия ресурсов, а также их эффективного распределения, использования и своевременного пополнения.

В научной литературе описаны две основные методики оценки производственного потенциала промышленного предприятия, самая распространенная позиция рассматривает производственный потенциал как совокупность ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ.

В заключении данной статьи отметим то, что основной задачей анализа производственного потенциала коммерческой организации является своевременный анализ эффективного использования имеющихся в ком-

мерческой организации ресурсов и возможностей, а также выработка на основе данного анализа стратегически выгодных для предприятия управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации: Учебное пособие - М.: ИНФРА, 2002. -215с.
2. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование // Вопросы экономики. - 1988. - №1. - С. 10-18
3. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты // Экономические науки. - 1981. - №10. - С. 88-96.
4. Свободин В.Н. Производственный потенциал сельскохозяйственной коммерческой организации и оценка эффективности его использования // Вестник статистики. - 1984. - №10.- С. 5-11
5. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 366 с.
6. Богомолова В.А., Нгуен Т.Т. Ханг. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка: Дисс. на соискание ученой степени к.э.н. — М., 2001.
7. Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Николаева М.Ю. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета 2009. №7(10). С. 165-170
8. Анализ и диагностика производственно-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / авторы-сост. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В., Бурцева К.Ю. – Тольятти: Кассандра, 2009. с. 10
9. 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
10. Крамин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В. Инвестиционная привлекательность региона как основа разработки и реализации регионального инвестиционного проекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 293-300.
11. Шнайдер В.В. Особенности механизма формиро-

вания инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 38-40.

12. Полянская Н.А. Некоторые подходы к определению эффективности использования производственных ресурсов // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 4 (5). С. 27-32.
13. Корчагин П.В., Яшина А.О. Концептуальные основы формирования творческого потенциала организации в условиях повышения инвестиционной привлекательности региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 4 (30).
14. 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.
15. Лашманова Ю.Ю. Производственный потенциал предприятия: сущность, структура и оценка // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С. 121-129.
16. Крамин Т.В., Леонов В.А. Определение приоритетов управления инвестиционной привлекательностью региона и их учет в рамках реализации крупных спортивных мероприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 39-45.
17. 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.
18. Шнайдер В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 273-277.
19. Сутягина Н.И. Повышение инвестиционной привлекательности рынка жилищно-коммунальных услуг // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 129-143.
20. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 225-229.
21. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия, как один из ключевых факторов инвестиционной привлекательности // Вестник СамГУПС. 2009. Т. 2. С. 166.

RESEARCH OF GENERAL METHODOLOGICAL QUESTIONS OF ANALYSIS OF PRODUCTIVE POTENTIAL OF COMMERCIAL ORGANIZATION ON THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS

© 2014

*M.J. Nikolaeva, graduate student
Samara State University of Ways of Report, Samara (Russia)*

Annotation: In the article methodical questions are examined of analysis of productive potential, characterizing totality of resources (fixed assets, material, human, intellectual, энергоресурсов of and other) and potential possibilities. Meaningfulness of analysis of productive potential opens up on the modern stage of development of economic relations.

Keywords: analysis; productive potential; commercial organization; resources; system of indexes; financial result.

УДК 338.436:631

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

© 2014

Е.А. Олейник, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»

Г.Г. Николаев, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»

Г.Н. Чирва, старший преподаватель кафедры «Теории начального обучения»

Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, Умань (Украина)

Аннотация. В статье рассматриваются основные предпосылки развития сельской кредитной кооперативной системы как источник финансовой взаимопомощи интегрированных предприятий АПК, определена роль государства в процессе формирования полноценной кредитной кооперативной системы финансовой взаимопомощи аграрных предприятий, рассмотрены проблемы развития системы сельской кредитной кооперации в Украине и обобщены пути их решения.

Ключевые слова: интегрированные предприятия АПК, финансовое обеспечение аграрных предприятий, сельские кредитные кооперативы, система сельской кредитной кооперации в Украине.

Постановка проблемы. Сегодня в Украине только начинает формироваться механизм удовлетворения финансово-кредитных потребностей аграрных предприятий через небанковские финансовые институты, а именно - кредитные кооперативы. Необходимо отметить, что кредитная кооперация как разновидность кооперации основывается на принципах самоуправления, взаимной ответственности по обязательствам и взаимной помощи, то масштабных материальных, финансовых и других расходов от государства она не требует. В то же время, со стороны государственной власти необходимые меры по институциональному укреплению и функциональному развитию сельской кредитной кооперации, что позволит интегрированным аграрным предприятиям быстрее встать на ноги.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам развития сельской кредитной кооперативной системы как источник финансовой взаимопомощи интегрированных предприятий АПК посвящено ряд исследований ученых-экономистов, а именно: Алексейчук В. М., Стецюк П. А., Гудзь О. Е., Чаянов А. В., Пахомов В. М. и т.д.

Постановка задания. Таким образом, особую актуальность приобретает проблема формирования полноценной кредитной кооперативной системы как финансовой взаимопомощи интегрированных предприятий АПК.

Изложение основного материала. На современном этапе Украина находится на уровне формирования первых кооперативов в сельском хозяйстве. При этом роль государства заключается в подготовке необходимых правовых условий в создании кооперативов высшего уровня, то есть территориальных, отраслевых кооперативов, которые в будущем смогут стать системами кооперативов в масштабе страны. Особо важное значение должна приобрести кооперация в сфере кредитования сельскохозяйственного товаропроизводителя. Аграрные предприятия должны стать активными участниками системы сельской кредитной кооперации и принимать участие в ее развитии.

Считаем, что сегодня одной из причин недостаточной эффективности финансового обеспечения аграрных предприятий является низкий уровень развития кредитной кооперации в Украине, которому препятствуют ряд проблем (рис. 1).

Так, в Украине результатом реализации проекта «Поддержка финансовой деятельности на селе, контроль кредитных союзов и стабилизация» стала Концепция развития системы кредитной кооперации, которая была принята Постановлением КМУ № 321-р от 07.06.2006 года, к большому сожалению, уже почти 6 лет остается без какого-либо внимания со стороны государства. И это при том, что развитие системы сельской кредитной кооперации требует законодательной и организационной государственной поддержки, а не полного обеспечения своего развития за счет средств из бюджета.



Рис. 1. Проблемы, которые препятствуют развитию системы сельской кредитной кооперации в Украине (построено автором)

Действительно, во многих странах мира специфические проблемы сельского кредита решались путем создания специализированных кооперативных кредитных институтов. В нынешних условиях нестабильной рыночной экономики Украины можно использовать этот опыт, скорее, как образец системы, в которую может эволюционировать наша собственная система кредитной кооперации, но для этого нужен постоянный целенаправленный государственный влияние.

Таким образом, стоит заметить, что наиболее оптимальная модель системы сельской кредитной кооперации - та, которая характеризуется многоуровневой построением и социальной направленностью. Для полного и окончательного решения проблемы финансово - кредитного обслуживания сельской местности необходимо создать подобную классических западных систем систему сельской кредитной кооперации, которая будет строиться по принципу снизу - вверх и состоять из 3-х уровней, каждый из которых имеет соответствующие функции.

Так, как существующее украинское законодательство ограничивает виды деятельности кредитных союзов лишь предоставлением кредитов и принятием вкладов и не позволяет кредитным союзам предоставлять услуги сельхозпроизводителям, которые являются юридическими лицами.

Поэтому, одной из возможных форм кооперативных учреждений первого уровня, которые бы обслуживали аграрные предприятия должны стать сельские кредитные кооперативы. А для обеспечения более эффективного функционирования низовых кооперативных учреждений ними должны быть созданы организации II-го уровня. Это могут быть региональные кооперативные банки, которые будут обслуживать потребности низовых сельских кредитных кооперативов. Главной задачей этих учреждений должна стать поддержка организаций первого уровня дополнительными услугами (поддержка ликвидности, разработка новых финансовых продуктов, внутренние платежи, обеспечение расчетных, валютных и инвестиционных операций и т.п.).

Завершить формирование полноценной кредитной

кооперативной системы финансовой взаимопомощи сельского товаропроизводителя должна организация третьего (национального) уровня, которая будет основана учреждениями второго уровня с целью обеспечения их дополнительными финансовыми услугами (международные платежи, выход на межбанковский рынок капиталов, деятельность на валютном и фондовом рынках, страхование).

Таким образом, предлагаемый подход позволит за короткое время создать основу надежной и эффективной системы кооперативного кредитования аграрного сектора Украины, скорость дальнейшего развития которой будет зависеть от поддержки государства (внесение необходимых изменений в законодательство и содействие со стороны государства). Но даже без такой поддержки эта система будет продолжать развиваться, хотя и более медленными темпами.

Однако, несмотря на важность создания в Украине кооперативной кредитной системы, особенно для финансово-кредитного обслуживания аграрных предприятий, государство должно поддерживать этот процесс. При этом региональные кооперативные банки могут быть основаны при государственной поддержке по двум схемам:

1) государство полностью или частично вносит уставный капитал региональных кооперативных банков, а низовые сельские кредитные кооперативы берут на себя обязательство выкупить у государства ее долю в уставном капитале кооперативных банков в течение 10 - 20 лет;

2) государство оказывает сельским кредитным кооперативам целевой долгосрочный (10 - 20 лет) беспроцентный кредит на внесении пая в создание регионального кооперативного банка.

После того, как сельские кредитные кооперативы выкупят государственную долю в кооперативном банке вернут полученные от государства целевые кредиты, уплаченные средства могут по решению государства быть направлены на формирование кооперативного гарантийного фонда [1, 2].

Следовательно, учитывая зарубежный опыт, целесообразно создавать систему сельской кредитной кооперации в Украине в несколько этапов.

Первый этап (6 - 8 лет) - создание локальных сельских кредитных кооперативов, формирование правовой базы их деятельности, пропаганда самой идеи становления сельской кредитной кооперации в Украине, распространение рекламных брошюр с подробным изложением основных принципов организации сельских кредитных кооперативов и опыта их функционирования в зарубежных странах, подготовка и переподготовка кадров для работы в таких учреждениях, разработка комплекса мер государственной поддержки процесса создания сельских кредитных кооперативов.

На втором этапе (4 - 5 года), должны быть созданы их региональные объединения (региональные аграрные кооперативные банки), которые обеспечат перераспределение средств между местными сельскими кредитными кооперативами, их связь с финансовыми рынками страны и государственными программами развития аграрного сектора.

Третий этап (2 - 3 года) - это создание аграрного кредитного кооперативного учреждения, которое станет организатором работы региональных кооперативных банков, обеспечивать перераспределение средств между ними и способствовать их выходу на мировые финансовые рынки.

Создание такого учреждения во главе предложенной сельской системы кооперативного кредитования является оптимальным решением проблемы финансирования аграрной сферы и позволит решить сразу три задачи: укрепить финансовое состояние аграрных предприятий, привлечь в аграрную экономику финансовые ресурсы, существенно сократить потребности в бюджетной под-

держке [3, с.109].

Именно на современном этапе развития аграрной экономики назрела необходимость организации широкодоступной сети кредитования аграрного предпринимательства за счет объединения и активизации имеющихся в сельской местности финансовых ресурсов. Активизировать данные финансовые ресурсы и направить их на кредитование возможно только путем создания и развития сельских кредитных кооперативов [4-12].

Благодаря развитию сельской кредитной кооперации можно обеспечить доступность финансовых услуг для аграрных предприятий, повысить уровень его благосостояния и покупательной способности; привлекать средства к кредитной системе государства.

Развитие системы сельской кредитной кооперации должно ориентироваться на:

- создание благоприятных условий для развития сельских кредитных кооперативов и разработку программ их развития на всей территории страны;
- определение роли государства и средств поддержки и регулирования процессов развития сельской кредитной кооперации;
- совершенствование организационно - экономического механизма функционирования сельских кредитных кооперативов;
- выбор иерархической модели системы сельской кредитной кооперации должен учитывать зарубежный опыт развитых стран и тенденций международного кооперативного движения;
- единые принципы функционирования сельских кредитных кооперативов;
- дифференцированную государственную поддержку сельских кредитных кооперативов.

Одной из предпосылок развития сельской кредитной кооперации можно считать формирование новых структур в аграрном секторе экономики Украины, что является результатом проведения аграрной реформы 90-х годов. Однако самым большим сдерживающим фактором развития созданных аграрных предприятий является недостаток финансовых ресурсов и неэффективная государственная поддержка.

В Украине в соответствии с законами «О кооперации» (2003 г.) и «О сельскохозяйственной кооперации» (1997 г.) различают производственную, обслуживающую и потребительскую кооперацию. Что же касается кредитной кооперации, то она в законодательном поле не закреплена, а основными законодательными актами, которые определяют ее организационно - правовые основы является закон «О кредитных союзах» (2001 г.) и Концепция развития системы кредитной кооперации (2006 г.).

Обработка выше упомянутых нормативно-правовых актов позволяет утверждать, что в законодательном поле отсутствует определение понятия «кредитный кооператив» и принципов его деятельности, а в практической деятельности его отождествляют с кредитным союзом. Таким образом, назрела необходимость разграничения этих двух понятий и внесения соответствующих изменений в Закон Украины «О кооперации», которые будут касаться определения понятия и основных принципов деятельности кредитного кооператива.

Кредитная кооперация является специфической формой кооперации, поскольку объектом ее управления являются финансовые потоки, а не материальные как в других видах кооперации. Соответственно, кредитные кооперативы следует рассматривать как финансовые институты, которые играют значительную роль и являются составной частью финансово - кредитной системы страны.

Итак, сельский кредитный кооператив - основано на кооперативных принципах юридическое лицо, созданное путем добровольного объединения физических и/или юридических лиц, которые заняты в сельском хозяйстве и проживающие в прилегающей к кооперативу

местности, с целью удовлетворения кредитных потребностей своих членов и осуществления совместной деятельности, направленной на улучшение своего финансового состояния и дальнейшего развития, путем предоставления услуг своим членам на доступных условиях. А основная задача сельского кредитного кооператива состоит в том, чтобы организовать локальный рынок кредитных ресурсов для аграрных предприятий, которые функционируют в районе его деятельности.

Развитие сельской кредитной кооперации как формы финансово - кредитной поддержки аграрных предприятий обеспечит:

- улучшение состояния агропромышленного комплекса и развитие сельских территорий;
- повышение занятости и уровня доходов сельского населения;
- формирование среднего класса и решения социальных проблем сельских поселений;
- расширение доступа к кредитным ресурсам субъектам предпринимательства на селе.

Следовательно, одним из путей решения проблемы доступа аграрных предприятий к привлечению финансовых ресурсов в Украине есть создание подобно европейских моделей системы кредитной кооперации, которая должна строиться в соответствии с положениями Концепции развития системы кредитной кооперации от 07.06.2006 года по принципу «снизу-вверх» и может состоять из трех уровней. Только четко иерархически организованная система сельской кредитной кооперации может выступать конкурентоспособным участником рынка финансовых услуг (рис. 2.).

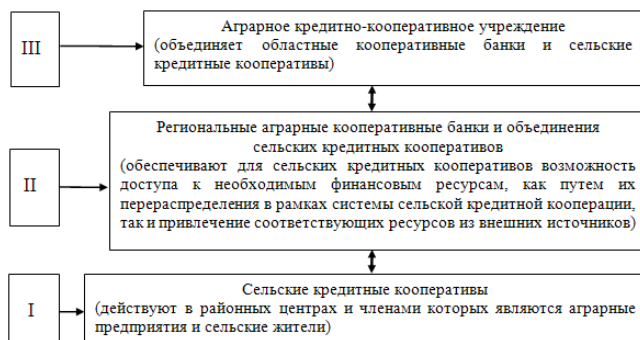


Рис. 2. Трехуровневая модель системы сельской кредитной кооперации в Украине (построено автором)

Первый уровень системы сельской кредитной кооперации должны составлять сельские кредитные кооперативы, действующие в районных центрах. Именно благодаря разветвленной сети сельских кредитных кооперативов создаются надлежащие законодательные и институциональные условия для кредитования субъектов аграрного предпринимательства и предоставления услуг в осуществлении расчетов для своих членов [13-14].

Второй уровень системы сельской кредитной кооперации должны сформировать региональные кооперативные банки и объединения сельских кредитных кооперативов, которые будут обеспечивать доступ к необходимым финансовым ресурсам, путем их перераспределения в рамках системы сельской кредитной кооперации, а также привлечения кредитных ресурсов из внешних источников. Функции региональных сельскохозяйственных кооперативных банков: перераспределение временно свободных средств сельских кредитных кооперативов в пределах региона; предоставления кредитов и осуществления расчетов между сельскими кредитными кооперативами; надзор и контроль за деятельностью сельских кредитных кооперативов; предоставление информационно - консультативной поддержки сельским кредитным кооперативам. Через региональные кооперативные банки могут осуществляться рефинансирование, диверсификация рисков, обеспечения перевода средств

в пределах небанковских платежных систем.

Третий, национальный уровень - Аграрное кредитно-кооперативное учреждение - должен логически завершать построение системы сельской кредитной кооперации, объединяя региональные аграрные кооперативные банки. Аграрное кредитно-кооперативное учреждение должно представлять интересы сельской кредитной кооперации на национальном уровне, перераспределять средства между региональными кооперативными банками, искать дополнительные средства для системы сельской кредитной кооперации, осуществлять крупномасштабные инвестиционные проекты, проводить операции не только на национальном, но и на мировом рынке ссудных капиталов.

Выводы исследования и перспективы. Итак, сельская кредитная кооперация должна стать одним из приоритетов современного этапа рыночных трансформаций, поскольку сельские кредитные кооперативы являются альтернативным источником финансовых ресурсов, которой способен удовлетворить финансовые потребности аграрных предприятий.

Несмотря на то, что в Государственной программе развития села до 2015 года приоритетным направлением утверждено развитие сельской кредитной кооперации, ныне в Украине отсутствует единая и четкая стратегия ее развития и механизм реализации кооперативно - кредитных отношений на селе. Поэтому целесообразно, на основе изучения иностранного опыта функционирования систем кредитной кооперации, разработать организационно-экономический механизм по созданию сельских кредитных кооперативов в Украине.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Министерства аграрной политики и продовольствия Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.minagro.gov.ua
2. Стецюк, П. А. Финансовые проблемы развития аграрного производства / П. А. Стецюк., О. Е. Гудзь // Экономика АПК. - № 4. - 2012. - С. 73-78.
3. Олейник, Д. С. Кредитная кооперация в сельском хозяйстве: опыт и пути развития в Украине / Д. С. Олейник // Финансы Украины. - 2003. - № 4. - С. 104-105.
4. Чирва О.Г. Генезис и тенденции развития системы сельскохозяйственной кредитной кооперации в Украине // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 67-71.
5. Чирва О.Г. Зарубежный опыт развития сельской кредитной кооперации и возможности его адаптации в аграрном секторе экономики Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 32-35.
6. Кутаева Т.Н., Шавандина И.В. Стратегические направления повышения эффективности услуг потребительской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2012. № 5. С. 51-60.
7. Кашбразиев Р.В. Международная кооперация в системе экономических категорий // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 49-54.
8. Симонова В.С. Исследование информационного обеспечения управленческого влияния на уровень качества торгового обслуживания хозяйственными субъектами системы потребительской кооперации // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 54-57.
9. Шамин Е.А. Управление конкурентоспособностью организаций потребительской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 2 (3). С. 212-219.
10. Комар Т.В. Теоретическое и эмпирическое обоснование инфляционного воздействия на уровень инвестиций в экономике Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 12-16.
11. Шавандина И.В., Шамин Ю.С. Стратегические направления деятельности организаций потребитель-

ской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2013. № 3 (22). С. 175-185.

12. Щербан М.Д. Государственное регулирование кредитной кооперации в Венгрии // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 74-78.

13. Официальный сайт государственного агентства земельных ресурсов Украины [Электронный ресурс]. -

Режим доступа : <http://www.dazgu.gov.ua>

14. Официальный сайт Верховной Рады Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>

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

THE DEVELOPMENT OF RURAL CREDIT COOPERATIVE SYSTEM AS A SOURCE OF FINANCIAL MUTUAL INTEGRATED AGRICULTURAL ENTERPRISES

© 2014

К.А. Олейник, candidate of economical science of the chair «Marketing and Business Management»

Г.Г. Николаев, candidate of economical science of the chair «Marketing and Business Management»

Г.М. Чирва, assistant professor of the chair «Chief learning theory»

Pavlo Tychynta State Uman Pedagogical University, Uman (Ukraine)

Annotation: In the article the main preconditions for the development of rural credit cooperative system as a source of financial mutual integrated agricultural enterprises are reviewed, the role of the state in the process of forming a full-fledged credit cooperative system of financial mutual agricultural companies is defined, the problems of development of rural credit cooperation in Ukraine are reviewed and the ways of solving them are pointed out.

Keywords: integrated agro-industrial companies, and financial support of agricultural enterprises, rural credit cooperatives, the system of rural credit cooperatives in Ukraine.

УДК 330

МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ ПОЛУЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

© 2014

Е.В. Павлова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Д.А. Дорожко, студентка

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: рассмотрена и изучена форма государственной поддержки – материнский капитал. Проанализирована ежегодная индексация материнского капитала. Изучено право на получение и использование материнского капитала, перечень документов необходимых для получения материнского капитала. Рассмотрена статистика рождаемости с 1990 года по 2013 год.

Ключевые слова: материнский капитал; рождаемость; государственная поддержка; сертификат; индексация; федеральный бюджет; региональный бюджет.

В России существует такая проблема как низкая рождаемость. Это связано, прежде всего, с тем, что большинство семей, проживающих на территории России, не ощущают поддержку со стороны государства, уровень и качество жизни, необходимый для воспитания детей является минимальным. Отсюда и возникает страх у родителей о невозможности обеспечить достойную жизнь своему чаду. Поэтому с целью регулирования и выравнивая уровня рождаемости, а также стимулирования семей и был создан Федеральный закон РФ №256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», вступивший в силу 1 января 2007 года. Согласно ст.2 Федерального закона РФ № 256-ФЗ, материнский (семейный) капитал – это средства федерального бюджета, передаваемые в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации на реализацию дополнительных мер государственной поддержки, установленных настоящим Федеральным законом [1].

Государственный сертификат на материнский (семейный) капитал – это именной документ, подтверждающий право на дополнительные меры государственной поддержки.

Опираясь на данный закон, следует отметить, что получить материнский капитал могут:

- женщина, на момент рождения (усыновления) второго (и более) ребенка являющаяся гражданкой Российской Федерации. Ребенок был рожден либо усыновлен с 1 января 2007, дня вступления в законную силу Закона о материнском капитале;

- мужчина, который стал единственным законным усыновителем ребенка в период с 1 января 2007 года, и являющийся гражданином Российской Федерации;

- отец (усыновитель) ребенка получается право на получение материнского капитала в случае смерти матери

ребенка, лишения её родительских прав. При этом отец (усыновитель) может не быть гражданином Российской Федерации;

- несовершеннолетний сирота, либо оставшийся без попечения родителей в случае лишения их родительских прав;

- совершеннолетний в возрасте до 23 лет, также оставшийся без родительской поддержки, и обучающийся на очном отделении.

Возможность получения материнского капитала реализуется в несколько этапов.

Во-первых, необходимо официальное оформление в органах ЗАГС свидетельства о рождении либо усыновлении ребенка.

Во-вторых, обратиться в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации с заявлением о выдаче сертификата на материнский капитал. К заявлению требуется представить необходимые документы, а именно:

- Паспорт заявителя (+ копия) – страницы с личными данными, с пропиской, страница с детьми, если дети вписаны.

- Свидетельства о рождении детей (+копии).

- Свидетельство о рождении заявителя (+ копия).

- Свидетельство о заключении брака заявителя (+ копия).

- СНИЛС (пенсионное страховое свидетельство) заявителя и детей. Если на кого-либо из детей СНИЛС не получен, его оформляют в отделении Пенсионного Фонда во время подачи заявления на получение материнского капитала.

Если брак повторный, то в пакет документов войдут также:

- Свидетельство о расторжении брака (+ копия).

- Справка из органа ЗАГС по форме Ф-28 (справка о заключении первого брака).

Вышеперечисленные документы подаются, как правило, матерью. К сожалению, бывают случаи, когда оформлять и получать материнский капитал приходится отцу детей. Такие случаи могут возникнуть, если мать ребенка умерла или была лишена родительских прав. Тогда к списку документов на получение сертификата МСК необходимо будет добавить:

- Свидетельство о смерти матери;
- Решение суда об объявлении матери умершей;
- Документы, которые подтверждают совершение матерью преступления в отношении ребенка или документы, которые подтверждают лишение её родительских прав [7].

Бывает и так, что материнский капитал получают сами дети. В этом случае к стандартному набору добавляются документы, содержащие подтверждение смерти родителей (или опекунов).

После подачи всех необходимых документов в установленном Законом порядке (в том числе заявления), орган Пенсионного Фонда рассматривает заявление в течение одного месяца с даты его подачи. Заявителю в течение пяти дней отправляется письменное решение, содержащее ответ о выдаче, либо об отказе в выдаче, с перечислением фактов, повлекших отказ. В уведомлении указывается дата получения. В этот день заявитель должен явиться в органы ПФР, где было подано заявление, и получить государственный сертификат на материнский (семейный) капитал.

После получения сертификата встает другой вопрос: как им распорядиться? Или, иначе говоря, на что потратить деньги?

Лица, получившие сертификат, могут распоряжаться средствами материнского (семейного) капитала в полном объеме либо по частям по следующим направлениям:

- улучшение жилищных условий;
- получение образования ребенком (детьми);
- формирование накопительной части трудовой пенсии для женщин.

Рассмотрим каждое из данных направлений.

Если говорить о жилищном вопросе за счет средств материнского капитала, то необходимо учесть следующие аспекты: какое бы жильё не приобреталось со средств материнского капитала, долевая собственность должна распространяться на всех детей, которые к тому моменту родились. Также материнский капитал можно применить на строительство дома или же на реконструкцию имеющегося. Но опять-таки нужно учитывать, что бы каждому из детей выделялась доля данного жилья.

Что касается вопроса о получении образования ребенком, то сумма материнского капитала может быть частично или полностью использована только на получение образования детей. Ребёнку должно быть не более 25 лет, к тому же учебное заведение должно находиться в РФ, а не за её пределами. Так же данный капитал может быть использован на обучение ребёнка в детском саду, в музыкальных и художественных школах, в техникумах и в высших учебных заведениях и в специализированных группах. Эти средства так же можно использовать на оплату общежития для учащихся.

И, наконец, третье направление – это накопительная пенсия. Средства материнского капитала могут быть использованы для накопительной части трудовой пенсии. Например, если женщина родила второго ребёнка и решила отправить средства на пенсию в 40-летнем возрасте, то пенсию ей начислят в 55 лет. Промежуточный период составляет 15 лет.

Женщины, не принявшие решение о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала, вправе при назначении накопительной части трудовой пенсии учесть средства (часть средств) материнского (семейного) капитала в составе пенсионных

накоплений.

При этом материнский (семейный) капитал не обязательно тратить целиком и только на одну из перечисленных целей. Можно расходовать деньги по частям и на разные нужды. Неизрасходованный остаток будет ежегодно индексироваться.

Материнский (семейный) капитал нельзя тратить на покупку земельного участка, на ремонт квартиры и на покупку строительных материалов для ремонта. Не предусмотрено погашение кредитов на покупку бытовой техники, автомобиля или погашение долгов по квартплате. Также его нельзя потратить на лечение или взять всю сумму наличными.

Стоит отметить, что Материнский капитал не облагается НДФЛ. Об этом четко сказано в пункте 34 статьи 217 Налогового кодекса РФ. Эту норму в главу 23 внес Федеральный закон от 05.12.2006 г. № 208-ФЗ.

Распорядиться средствами материнского капитала по любому из трех установленных законодательством направлений можно лишь после того, как ребенку, в связи с рождением (усыновлением) которого был выдан сертификат, исполнится три года. Исключение составляют лишь случаи использования средств материнского капитала на погашение основного долга и уплату процентов по кредитам или займам на приобретение (строительство) жилья.

Для жителей Самары и Самарской области финансовая поддержка со стороны государства и местной власти в виде материнского капитала стала одним из стимулов повышения рождаемости. За последние 10 лет там побиты все рекорды. К началу 2011 года в регионе родилось более 37 тысяч младенцев. Это на 13 тысяч маленьких самарцев больше, чем в 1999 году.

График рождаемости представлен на рисунке 1 [2,6].

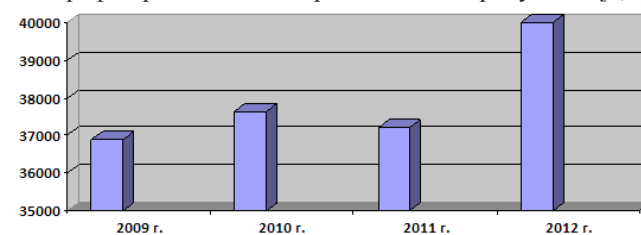


Рисунок 1 - Рождаемость в Самарской области с 2009–2012 гг., количество человек.

По итогам первого полугодия нынешнего года ЗАГС Самарской области отмечает увеличение рождаемости на 6,5%. К 1 марта 2012 года Управление Пенсионного фонда по Самарской области выдало более 62 тысяч сертификатов на материнский капитал. В 2011 году такой сертификат на общую сумму 4,5 миллиарда рублей получили 53 тысячи семей [5].

Большинство семей решили сделать комфортнее свои жилищные условия. На втором месте у самарских родителей стоит вопрос обучения детей, на третьем, – забота о накоплении пенсии для матери.

С 1 декабря 2011 года при получении статуса многодетной семьи, родители приобретают поддержку региона в размере 100 000 рублей. Условия для получения и реализации регионального материнского капитала:

- Рождение (усыновление) третьего ребенка после 30 ноября 2011 года;

- Получение капитала сразу после рождения ребенка.

Возможности использования регионального материнского капитала:

- Оплата образования и содержания ребенка в образовательных учреждениях Самарской области;

- Получение ребенком заявителя и (или) самим заявителем платного профессионального образования в образовательных учреждениях профессионального образования;

- Покупка предметов для ухода и развития ребенка

первого года жизни;

- Получение ребенком и (или) заявителем платных медицинских услуг;
- Покупка транспортного средства;
- Погашение кредита на жилье или компенсация части собственных средств, потраченных на покупку дома или квартиры;
- Ремонт жилья.

Таким образом, у самарских родителей, благодаря региональному капиталу, есть возможность компенсировать затраты на воспитание ребенка, понесенные не позднее, чем за три года до момента обращения и не раньше 1 декабря 2011 года. Кроме того, распределить средства материнского капитала можно сразу по нескольким направлениям. Родителям важно помнить, что самарский материнский капитал не выдается в виде сертификата, его получают простым оформлением заявки в Управлении Пенсионного фонда. Решение – не расходовать средства на печать сертификатов, было принято региональными законодателями с целью экономии денег на бумаге.

С начала 2007 года началось действие закона о материнском капитале. В соответствии с законодательством размер материнского (семейного) капитала подлежит ежегодному пересмотру с учетом темпов роста инфляции и устанавливается законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год. Об этом свидетельствуют данные, приведенные ниже в таблице.

Таблица 1 - Размер уставного капитала с 2007 по 2014 гг.

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Размер материнского капитала, в рублях	250 000	276 250	312 126	343 378	365 698	387 000	408 960	430 000

1 января 2013 года, согласно принятому 3 декабря Федеральному закону №216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», в наступающем году размер материнского капитала проиндексирован на 5,5% и составил 408 тыс. 960 руб. 50 коп. Таким образом, величина капитала выросла более чем на 21 тыс. рублей. По сравнению с первоначальным размером материнского капитала (с 1 января 2007 года) увеличение составило почти 159 тыс. рублей.

Динамика роста материнского капитала с 2007 по 2014 гг. представлена на рисунке 2.

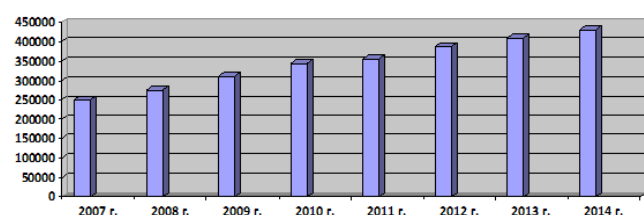


Рисунок 2 - Размер материнского капитала в период с 2007-2014 гг.

Как уже было отмечено ранее, право на государственную поддержку за счет средств материнского капитала имеют семьи, в которых после 1 января 2007 года появился второй или последующий ребенок. В Самарской области за это время выдано уже более 74 тысяч сертификатов на материнский капитал (13,1 тыс. из них – в 2012 году). В 2010 году – 41 тыс. сертификатов.

Средствами материнского капитала распорядились уже более 27 тысяч владельцев сертификатов. Самым популярным направлением по-прежнему остается улучшение жилищных условий – им воспользовались около 26 тысяч самарских семей [9]. В 2012 году значительно возросло количество обладателей сертификатов, направляющих средства капитала на обучение детей. На эти цели капитал использовали 1028 обладателей сертификата.

Направление материнского капитала в Самарской области в 2012 году

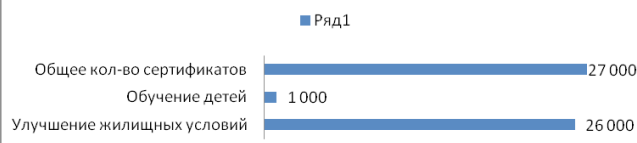


Рисунок 3 - Использование материнского капитала в Самарской области в 2012 году.

На основе статистических исследований результаты 2012 года показали, что в России количество семей, воспользовавшихся средствами материнского капитала, составило всего лишь 34,5%. А в целом до 2016 года выдача сертификатов обойдется государству в два триллиона рублей. Это довольно внушительная сумма [3].

Другими наиболее яркими примерами по распоряжению средствами материнского капитала в 2012-2013 гг. выступают такие территориальные субъекты РФ, как:

Краснодарский край – 145 тысяч сертификатов; Кубань – более 16 тысяч семей Кубани воспользовались своим материнским капиталом. Не остался в стороне и Камчатский край, где сейчас проживает 1820 многодетных семей.

Аналитические данные можно увидеть на рисунке 4.

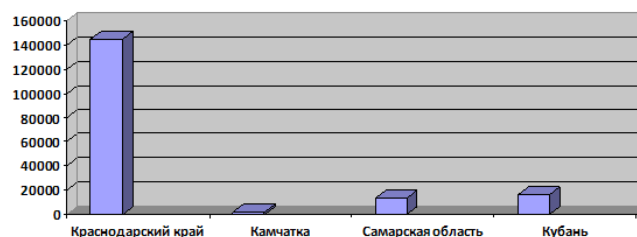


Рисунок 4 - Использование сертификатов в России за 2012-2013 гг.

Подводя итоги, хочется отметить тезис-лозунг, выдвинутый заместителем председателя думского комитета по вопросам семьи, женщин и детей Ирины Соколовой, который звучит так: «Поддержка рождаемости требует идеологии».

Слушания о перспективах реализации программы материнского капитала после 2016 года состоялись в Общественной палате в четверг, 17 октября 2013 года. Из всех мер поддержки рождаемости, которые появились в России в 2007–2008 годах (пособия по уходу за ребенком, родовые сертификаты и т.д.), материнский капитал выделяется как своим размером, так и своей «идеологией».

«Необходимо обратить внимание на то, что материнский капитал, безусловно востребован гражданами страны. По данным Пенсионного фонда, на 1 октября 2013 выдано 4 595 000 соответствующих сертификатов. Но важно не только это число, но и количество семей, которые его использовали. Так вот, почти 2 миллиона семей в России использовали материнский капитал полностью или частично, что составляет более 40% тех, кто имел такое право. В основном, эти средства используются на улучшение жилищных условий.

В проекте бюджета на 2014 год на выплаты материнского капитала запланировано 300 миллиардов рублей – колоссальная сумма. Вообще же за время действия программы из федерального бюджета было выплачено 687 миллиардов рублей [8,10]. Эффективность всех этих выплат, лучше всего подтверждают статистические данные.

«Цифры показывают, что рождаемость в России рас-

тет, в том числе, растет количество семей с двумя и тремя детьми. Если в 2006 году родилось почти 1,5 миллиона детей, то в 2012 году – уже 1,9 миллиона малышей, из которых более половины – вторые и третьи дети.

Говоря о проблематике в реализации материнского капитала, стоит отметить следующее. Большинство семей, имеющих право на МСК, хотели получить деньги немедленно, но далеко не все из них имели желание и возможность приобрести жилье. У одних нет денег и работы, у других – плохая кредитная история. Нигде не записано, что таким мамам МСК не полагается, но на практике настоящей ипотеки им не видать, а другие разрешенные опции для 96% не привлекательны. Между тем мамы считали себя вправе рассчитывать на МСК: государство ведь собиралось поддерживать рождаемость, а не рынок жилья. «Да, сейчас мы не можем приобрести дом или квартиру, но должны ли мы отказаться от использования этих денег? Конечно, нет», — рассуждали получатели МСК.

Первопроходцами в разблокировании МСК для таких семей и стали в 2009 году уральские финансисты. С тех пор методы усовершенствовались. Для разблокирования МСК применяются такие приемы:

- покупка жилья у родственников при условии их выписки из жилища (государство не спрашивает, у кого приобретено жилье и жил ли в нем владелец МСК до сделки);

- фиктивный договор купли-продажи: после получения МСК сделка расторгается;

- сделки с непригодной для жилья недвижимостью (так например, дом в Волгоградской области продали за МСК четырем семьям сразу). Особенно хорош этот способ в депрессивной местности, где за 400 000 рублей можно купить целиком небольшое село;

- покупка жилья по завышенной цене (владелец МСК получает разницу);

-владелец сертификата на МСК берет в банке или микрофинансовой организации заем, якобы на приобретение жилья по фиктивному договору купли-продажи. Заем выдается сразу (теперь – продавцу жилья, а раньше – и покупателю) за вычетом процентов по нему. Иногда заключается несколько договоров на покупку одного объекта недвижимости с разными покупателями;

-подделка документов о рождении ребенка, о жилье, о разрешениях на строительство, о размере долга за жилье и т.д. Этот способ особенно распространен на Северном Кавказе, в т.ч. в труднодоступных районах;

- мнимая покупка квартиры на лицо, получившее от матери уверенность о праве пользования сертификатом на МСК.

Суды расторгают подобные сделки, говорится в обзоре журнала «Жилищное право». Получателям МСК приходится по решению суда возвращать сумму (незаконное обогащение), многих лишают свободы.

Добыча МСК приняла такой масштаб, что МВД просто не справляется с обязанностями. Любая история с МСК — это по определению мошенничество «в крупном масштабе» (свыше 250 000 рублей). Когда мошенничать вынуждены сотни тысяч людей, понятно, что дело не в преступных замыслах, а в административных барьерах: доступ к МСК был неоправданно затруднен. Госдума и правительство поставили семьи в такие условия, что они не могли получить МСК легальными методами. Минфин также беспокоит бюджетная экономия и скорее всего выплаты МСК прекратятся через три года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

2. Аргументы и Факты. Самара <http://www.samara.aif.ru>.

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

4. Интернет-газета «Обозрение» Тольятти <http://review-tilt.ru>.

5. Управление ЗАГС Самарской области <http://zags63.ru>.

6. РИА Новости, Приволжский округ <http://volga.ria.ru>.

7. <http://materinskij-kapital.ru>.

8. Павлова Е.В., Тупейко С.А. Анализ федерального бюджета российской федерации за 2009 -2011 года // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 155-158.

9. Павлова Е.В. Структура и динамика лизинговых операций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 94-99.

10. Глухова Л.В., Шерстобитова А.А. Некоторые аспекты управления развитием экономических систем // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 1[27]. С. 29-34.

(FAMILY) CAPITAL IN THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS OBTAINING AND USING

©2014

E.V. Pavlova, Candidate of Economic Sciences, associate professor of the department «Finance and Credit»

D.A. Dorozhko, student

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: The article discussed and studied form of state support - maternity capital. Analyzed the annual indexation of maternity capital. Studied the right to obtain and use of maternity capital, the list of documents required to obtain the parent capital. Considered fertility statistics from 1990 to 2013.

Keywords: maternity capital, fertility, state support; certificate; indexing; federal budget, regional budgets.

Аннотация: Проведены исследования современного состояния биржевого товарного рынка РФ и выделены основные направления совершенствования.

Ключевые слова: биржевой рынок, товарный рынок, фьючерс, сырье, производители, спрос, предложение, ценообразование.

В мире насчитывается около 150 товарных бирж, из которых торгуется около 70 видов товаров: сельскохозяйственное и энергетическое сырье, металлы и другие виды промышленного сырья. Среди биржевых товаров большую часть составляют сельскохозяйственные, но ведущими являются нефть и нефтепродукты, драгоценные и цветные металлы. Через биржевые товарные рынки проходит от 5 до 20% мировой торговли биржевыми товарами.

Современный биржевой рынок состоит из двух взаимосвязанных секторов – рынка реального товара и фьючерсной биржи. Если в первом секторе сделки заключаются путем подписания контракта на конкретные партии биржевого товара, то во втором – на полностью унифицированные контракты товара стандартного количества. В первом случае решается задача сбыта или приобретения конкретного сорта товара с определенным сроком поставки и на подходящих условиях. Во втором – происходит выявление и установление уровня цен, а также страхование от рисков неблагоприятных изменений цен. Среднегодовой объем фьючерсных сделок с товарами превышает 5 трлн. долл.

Россия занимает значительные рыночные доли по большому количеству добываемых и производимых товаров и ресурсов, следовательно, необходимо создавать биржевые центры по торговле как реальными товарами и ресурсами, так и производными инструментами. Опыт большинства развивающихся рынков говорит о том, что динамика роста оборотов на внутренних биржевых площадках значительно опережает аналогичные «мировые центры». Непонятно по какой причине биржевые центры сосредоточились в странах, не имеющих ни собственной ресурсной базы, ни возможностей для производства большинства торгуемых товаров [2].

Показательно, что в абсолютных цифрах среднедневной объем торгов фьючерсными контрактами только одного типа и только на Нью-Йоркской товарной бирже в 5 раз превосходит среднедневной объем мирового производства сырой нефти, а дневной объем торгов на Международной нефтяной бирже в Лондоне в 30 раз превосходит объем дневной добычи нефти Великобританией. И при этом ни одна из этих держав не является ни производителем, ни местом залегания этих ресурсов [2].

Очевидно, что, являясь крупнейшим производителем и поставщиком сырьевых ресурсов на мировой рынок, Россия должна иметь собственные биржевые товарные рынки. Причем, это настолько логичный шаг, что многие сырьевые и несырьевые державы делают его первым! Начала свою работу Дубайская биржа, где торгуется сорт оманской нефти, появились товарные биржи в Китае и Индии. Логика появления бирж очевидна – рост промышленности и строительной индустрии, например в Китае, требует внутреннего механизма формирования цен на металлы, поэтому именно Шанхайская фьючерсная биржа является азиатским ориентиром цен на медь и алюминий. Парадокс в том, что резервы и объемы добычи и производства меди Китая и России практически одинаковые. Что касается добычи и производства никеля в России, то надо сказать, что равной по запасам и производству отрасли в мире нет. Развитие биржевых товарных центров даст толчок к росту капитализации

компаний многих секторов (добывающего, финансово-банковского). Для финансово-кредитных учреждений расширится линейка финансовых услуг, таким же будет эффект для страховых компаний. Поставщики будут иметь гарантии продаж зерна по реальным рыночным ценам, покупатели всегда смогут обеспечить свои запросы, возрастет логичная потребность в расчетах в национальной валюте, сделает ее реально конвертируемой, появятся предпосылки для расширения налоговой базы, увеличения источников доходов бюджета, и, следовательно, роста ВВП. В результате выиграют все.

В очевидном выигрыше производители сельскохозяйственной продукции, которые могут планировать свою деятельность, исходя из понятных ценовых ориентиров и сроков поставки. Так, в последние годы Россия стала одним из основных участников международного рынка зерна, в частности пшеницы. По инициативе ключевых участников российского зернового рынка на Национальной товарной бирже, входящей в группу ММВБ, начались торги поставочными фьючерсами на пшеницу. Развитие товарного рынка выгодно не только реальному сектору, но и биржевым игрокам, которые получают значительно больше возможностей по хеджированию рисков и диверсификации своих портфелей.

И российский, и зарубежный биржевые товарные рынки функционируют по абсолютно одинаковым принципам: прозрачность ценообразования и наличие четких правил, которые позволяют эту прозрачность достичь.

Особенностью российского биржевого товарного рынка является то, что он находится в стадии становления. Участники рынка утверждают, что большинство товарных бирж не находятся по месту прописки, не имеют терминалов для торговли, а сделки, совершающиеся на таких площадках как правило являются фиктивными и заключаются не по рыночному ценам. Эксперты считают, что наиболее действенным способом борьбы с подобным рода мошенничеством является принудительное закрытие товарных бирж, практикующих нелегальную деятельность и отзыв лицензий.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются участники и организаторы товарных бирж при проведении биржевых торгов – это устаревшее законодательство и отсутствие внятной правовой регламентации поставочных сделок на срочном рынке. Основным нормативным документом, регулирующим биржевой товарный рынок в России является закон РФ от 20 февраля 1992 г. № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле».

Остановимся на специфических проблемах, с которыми сталкиваются биржи перед запуском поставочных фьючерсов. Один из таких вопросов – механизм поставки базового актива в исполнение фьючерсов. По окончании обращения фьючерса с определенным месяцем исполнения покупатель производит оплату зерна и получает на руки складское свидетельство одобренного биржей элеватора, учитываемое и регистрируемое биржей, которое позволяет покупателю зерна гарантированно получать товар стандартного качества на данном элеваторе по предъявлении этой ценной бумаги [3] (всего аккредитовано 38 элеваторов). Складские свидетельства в свою очередь могут быть объектом вторичного обращения на рынке, т.е. могут быть проданы или переданы другому покупателю зерна.

В России законодательства о складских свидетельствах до сих пор нет.

Биржам приходится совместно с участниками рынка разрабатывать такой механизм поставки по фьючерсам на пшеницу, который бы позволил, с одной стороны, гарантировать продавцу оплату за товар, с другой – обеспечить покупателю поставку зерна заявленных качества и объема на удобных, с точки зрения дальнейшего хранения и отгрузки, условиях.

Еще одной проблемой было то, что многие участники зернового рынка впервые столкнулись с биржевым инструментом под названием фьючерсный контракт и с такими терминами биржевого срочного рынка, как расчетная цена, депозитная и вариационная маржа и т.д. И, сотрудниками биржи проводится работа по специфике деятельности на биржевом рынке, по представлению его преимуществ при страховании страховых рисков [3]. Проводились комплексные обучающие семинары в Москве, Ростове-на-Дону, Краснодаре, в которых приняла участие более 100 организаций. Кроме того, НТБ, являясь членом Российского зернового Союза, использует его трибуну для обращения к участникам зернового рынка – на конференциях, зерновых раундах, совместных совещаниях. Известно, что крестьяне – самый консервативный слой общества. Их от рынка отучали десятилетиями, и их надо научить преимуществам заключения сделок через биржу.

Фьючерсами на зерно торгуют с середины девятнадцатого века. Сейчас торговля проходит в электронной форме, значительно понизились комиссионные сборы, усовершенствованы системы риск менеджмента, торговля приобрела международный характер. Однако общие принципы торговли фьючерсами остались неизменными.

На бирже продавцы и покупатели взаимодействуют между собой анонимно, т.е. не видя друг друга. Одни выставляют свой товар на продажу, указывая цену предложения, другие заявляют о своем намерении купить этот товар, формируя цену спроса. Продавец желает продать товар по максимальной цене, а покупатель стремится цену занижить. Однако стремление продавца реализовать товар, толкает к снижению цены предложения, а желание приобрести товар вынуждает покупателя поднять цену спроса. В какой-то момент цены в заявках продавца и покупателя пересекаются, в результате чего заключается сделка, отражающая реальную конъюнктуру рынка по конкретному товару [5]. Приведенный механизм реализации товара – прозрачный и объективный, цена заключенной сделки – справедливая.

Развитие российского биржевого товарного рынка сдерживается в первую очередь отстраненностью государства. Чиновники, от которых зависит развитие товарного рынка, не представляют, как он должен работать. Их знания почерпнуты из учебников и рассказов западных специалистов при посещении других стран. Между тем, наш биржевой рынок уже имеет свой достаточно большой опыт работы. Однако контакт между государственными органами и биржевым сообществом отсутствует, так как биржевое сообщество не умеет говорить с чиновниками на интересном и понятном для них языке, а чиновники действуют в рамках тех задач, которые стоят перед каждым отдельным государственным органом. Биржевые работники больше ориентированы на создание новых биржевых продуктов, выстраивание новых биржевых технологий. То есть они далеки от тех государственных задач, которые стоят перед страной. И это непонимание тормозит процесс развития биржевого рынка. Отсюда лоббирование государственным чиновниками интересов западных биржевых площадок, убеждение в том, что западная биржа в России будет работать лучше, чем российская, непонимание того, что делают российские биржевые структуры, недооценка развития российского биржевого товарного рынка и его потенциала. Государство должно само участвовать в уставном

капитале бирж. Ему стоит приобрести 40-50% уставного капитала бирж, при этом резко ограничить свои полномочия по принятию решений и прописать, что через 5-10 лет оно выйдет из состава участников этой биржи в пользу участников. Например, в Китае государство создало Шанхайскую биржу, так как понимает, что кроме него никто не сможет создать биржу, пролоббировать нужные решения, подключить государственных компаний к торговле. К примеру, в 1930-х годах в США государство с целью развития биржевых товарных отношений принуждало компании продавать не менее 30% биржевых товаров через торговые площадки. К сожалению, Россия не достигла такого уровня биржевой торговли, которая существует в США, где оптовые закупки товаров, особенно сырьевых и продовольственных совершаются на биржах. Государство может директивно заставить государственные монополии торговать своими активами через биржу, так как просто так на биржу никто не пойдет. Например, принять решение, что 15% газа будет реализовываться на бирже. Аналогично с нефтью. Необходимо сломить психологию «дикого рынка», сложившуюся за последние 15 лет и убедить товаропроизводителей принять более цивилизованные условия, ведь товарные фьючерсы на биржах представляют собой лишь мизерную долю того, что продается на стихийном рынке. Также необходима определенная культура общества, привычка приобретать товары на организованном рынке

Товарный рынок очень сложно развить без активного подключения профильных министерств и ведомств, которые занимаются производством того или иного товара. Сами ведомства на обращение биржевых структур реагируют слабо. Предлагается создать постоянно комиссию срочного товарного рынка в России. Срочный товарный рынок (с поставкой) нужен в первую очередь для защиты российского производителя. Учитывая рискованные климатические условия России, без развитого товарного и, в том числе, срочного рынка строить какие либо планы, особенно средне- и долгосрочные (более 5 лет), очень сложно. На сегодняшний день российский товарный производитель не защищен при производстве своей продукции. Например, сейчас сельхозпроизводитель после сбора урожая должен готовиться к новой посевной, покупать ГМС, запасать семенами. Свободных денег у него недостаточно, и он вынужден брать кредит в банке, а чтобы снизить процент по кредиту, необходимо обеспечение. В странах с развитым товарным рынком срочных контрактов можно продать еще не выращенное зерно будущего урожая уже в сентябре, под этот контракт (зная цену) получить соответствующий заем и, кроме того, рассчитать свои издержки так, чтобы вписаться в цену продажи зерна. Аналогичная ситуация наблюдается с дизельным топливом. Производители не без основания боятся роста цен на топливо весной, поэтому многие хозяйства дизельное топливо покупают впрок, а ведь можно хеджировать цену на срочном рынке.

Рассмотрим пример использования фьючерсного контракта на нефть:

Инвестор предвидит рост актива, в нашем случае нефти. Купив фьючерс на нефть марки Urals, торгующийся на FORTS (срочная секция биржи РТС), он получит прибыль, если его ожидания оправдаются. Покупая данный фьючерсный контракт, например 28 августа по цене актива 115 долл., инвестор фактически берет на себя обязательство купить актив в будущем, 15 сентября, по цене 115 долл. за баррель. Количество базового актива в одном контракте составляет 10 баррелей. Предположим, 15 сентября цена на нефть возрастает до 125 долл./баррель. Соответственно цена контракта возрастет с 1150 до 1250 долл. Фьючерсные контракты на нефть являются расчетными (беспоставочными), то есть на момент исполнения контракта физической поставки товара не происходит, а лишь начисляется ценовая разница. В нашем случае на счет инвестора начисляется по-

ложительная разница в размере 100 долл., другими словами прибыль составляет около 180% годовых. С учетом эффекта финансового рычага прибыль может вырасти в несколько раз. Для покупки данного контракта инвестору достаточно внести в качестве гарантийного обеспечения средства в размере 7,5% от стоимости контракта, т.е. 86,25 долл. В этом случае доходность составит около 2352% годовых, однако значительно возрастают и риски при неблагоприятном движении актива. При этом не нужно платить проценты за кредит брокера, а также отсутствуют депозитарные сборы [4, 5].

Если говорить о том, насколько поставщики и покупатели заинтересованы сегодня в развитии биржевого товарного рынка [1], то можно сказать точно, что их потребности в хеджировании удовлетворяют международные биржевые площадки [6-8]. При выборе инструментов, крупные клиенты, занятые работой с физическим товаром (клиенты «БрокерКредитСервис») предпочитают инструменты, торгуемые на лондонских и американских площадках, несмотря на то, что в России в последнее время появились реальные альтернативы этим инструментам. Ответ очевиден – необходима урегулированная нормативная база (рынок функционирует на основании закона, принятого в 1992 году) и госорганы должны активно и постоянно подталкивать участников рынка к более активному участию в формировании организованного товарного рынка.

Так, например, Федеральная антимонопольная служба может стимулировать выход на биржу субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке, ставя их перед выбором. Нередко ФАС сталкивается со случаями злоупотребления субъектами своим доминирующим положением на рынке посредством монопольного установления высоких цен [1]. После чего направляет субъекту предписание о снижении цен до значений, отвечающих соответствующим объективным рыночным ценам. Однако спустя определенное время субъект может снова повысить цены [1]. Во избежание этого ФАС России приняла решение приостанавливать в определенный момент отдельные пункты своих предписаний, при условии вывода данными субъектами своей продукции на биржу, т.е. доминирующим субъектам предоставляется выбор: либо согласовывать цену с ФАС, либо выставить свою продукцию на биржу и позволить рынку определять цену.

После выставления своей продукции на биржу субъект может влиять на цену только в тот момент, когда устанавливает стартовую цену на свою продукцию. Даже если в процессе торгов цена повышается, то в этом прозрачном механизме она отражает соотношение спроса и предложения, складывающееся в данный момент на рынке. Если существует дефицит, какой либо продукции – цена растет, если предложение превышает спрос – она падает. Биржа в рыночной экономике выполняет функцию, связанную с концентрацией спроса и предложения и рождением в этой концентрации рыночной цены. Как только доминирующее предприятие выходит на биржу, оно сразу создает определенную критическую массу в концентрации предложения. Прозрачными становятся финансовые потоки как от частных предприятий в бюджет, так и из бюджета на рынок [9-14]. Следовательно, биржевая торговля также способствует противодействию отмывания капитала. Благодаря выводу на биржу сырья можно дисциплинировать работников смежных отраслей [1], так как всегда можно узнать результаты биржевых торгов.

Торги в секции товарного рынка проводятся с помощью торговой системы, представляющую собой совокупность вычислительных средств, программного обеспечения, баз данных, телекоммуникационных средств и другого оборудования, обеспечивающего поддержание, хранение, обработку и раскрытие информации, необходимой для проведения биржевых торгов в секции товарного рынка. Торговая система разрабатывается и

развивается конкретной биржей.

Товар (товарный инструмент) допускается к торгам биржей на основании заявления от участника торгов. При этом в торговой системе прописывается полное наименование товара, ГОСТ (ТУ), единица измерения, размер минимального лота, шаг цены, ставка НДС, базис поставки, регион поставки, условия оплаты и поставки. Это позволяет участникам торгов оперировать только ценой и количеством товара, без определения дополнительных характеристик, что позволяет организовывать и проводить торги на условиях анонимности. Сделки на торгах заключаются в результате анонимного аукциона, на основании безадресных заявок по лучшим ценам. Биржей не допускается совершение сделки на основании заявок, поданных за счет одного участника торгов или одного клиента участников торгов. Участники торгов имеют равное положение при совершении сделок, а так же единые условия допуска к участию в торгах.

При проведении торгов в секции биржа использует различные виды аукционов (на понижение, на повышение, двойной встречный, смешанный), которые подбираются исходя из специфики товара и степени развития рынка данного товара. При проведении торгов биржа для осуществления контроля за изменением цены по торгуемым товарам рассчитывает цену открытия, текущую цену и цену закрытия. Выставление участниками торгов заявок на покупку/продажу ограничивается ценовыми коридорами (размер +/- 20% от расчетной цены торгового периода). Расчетная цена торгового периода является средневзвешенная цена по определенному товарному инструменту с единой спецификацией биржевого контракта, рассчитанной по сделкам, заключенным на биржевых торгах на основании анонимных заявок за весь период торгов, соответствующих данной спецификации биржевого контракта. Сделки по итогам торгов оформляются и регистрируются биржей на основании биржевых договоров (контрактов), форма и содержание которых устанавливается биржей. По регистрируемым сделкам биржа ведет реестр. Реестры и договора подписываются сторонами по сделкам по итогам торгов в порядке, установленном Правилами торгов биржи. Биржа устанавливает и применяет санкции к участникам торгов за нарушение ими правил проведения торгов, а также за нарушения условий исполнения обязательств по договорам, заключенных на торгах. В процессе и по итогам торгов биржа раскрывает: правила, регламенты, спецификации биржевых контрактов; список участников торгов; номенклатурный классификатор товаров, допущенных к торгам; ход торгов (цены заявок, сделок, объемы сделок в денежном и количественном выражении) с 15-минутной задержкой; итоги торгов (по каждому товарному инструменту).

Итак, о степени развития экономики государства во многом можно судить по развитости его биржевого рынка, в том числе товарного. Российский и международный рынки нуждаются в финансовых инструментах и индикаторах на российские товарные активы. Россия занимает одно из ведущих мест в мировом производстве стратегических товаров, таких как нефть, газ, золото, зерно, лес, металлы. Поэтому российский биржевой товарный рынок имеет огромные перспективы.

Формирование отечественного товарного рынка происходит с трудом, но мнения о нем правительства и биржевых игроков совпадают: он необходим России. С одной стороны создание организованного товарного рынка приблизит появление в Москве международного финансового центра, а с другой – введение прозрачного и понятного механизма ценообразования позволит снизить цены.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. <http://ulitskaya.viperson.ru/wind.php?ID=477624&soch=1>
2. <http://www.namvd.ru/download/vestnik/2009/1.pdf>
3. <http://www.rcb.ru/rcb/2007-24/8872/>

4. Павлова Е.В. Инновационный фьючерсный контракт, как инструмент снижения финансовых рисков // Вестник Казанского технологического университета. 2011. № 8. С. 229-238.

5. Павлова Е.В. Сущность производных финансовых инструментов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 3. С. 214-217.

6. Курилова А.А. Использование теории активных систем в принятие решений по хеджированию рисков предприятиями автопрома // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 320-326.

7. Полтева Т.В. Хеджирование и арбитраж на рынке депозитарных расписок // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С. 19-22.

8. 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.

9. Гришова И.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 22-25.

10. Коваленко О.Г. Организационно-методическое обеспечение финансового оздоровления организации на основе управления денежными потоками // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 14-18.

11. Шмыгов А.Ф. Понятие и сущность финансового планирования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 176-181.

12. Курилов К.Ю. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 2. С. 19-23.

13. Белошапко Ю.Н. О соотношении финансового права и денежного права // Правовая политика и правовая жизнь. 2013. № 2. С. 95-99.

14. Полторыхина С.В. Особенности финансовой политики на современном этапе в контексте модернизации российской экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 81-86.

15. Фролова О. Ю. Необходимость развития кластерных отношений в автомобильной отрасли Самарской области [Текст] / О. Ю. Фролова // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 166-169.

DEVELOPMENT PROSPECTS EXCHANGE COMMODITY MARKET RUSSIA

© 2014

E.V. Pavlova, Candidate of Economic Sciences, associate professor of the department «Finance and Credit»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: The study of the current state of the exchange commodity market of Russia and highlighted the main areas for improvement.

Keywords: stock market, commodity market, futures, raw materials, manufacturers, supply, demand and pricing.

УДК 0049: 330.322

ОЦЕНКА УРОВНЯ И ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2014

Т.В. Погодина, доктор экономических наук, профессор, зам. зав. кафедрой по учебно-методической работе кафедры «Инвестиции и инновации»

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва (Россия)

Т.В. Задорова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и корпоративное управление»

Чебоксарский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Чебоксары, (Россия)

А.Ю. Твердохлеб, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, (Россия)

Аннотация: В статье проанализированы показатели инвестиций в основной капитал в Российской Федерации, источники финансирования инвестиционной деятельности. Выделены основные факторы, сдерживающие деятельность строительных организаций.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, строительство, инвестиционная активность.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Основной задачей Правительства РФ на ближайшую перспективу является модернизация российской экономики. Необходимость модернизации связана, в первую очередь, с преодолением технологической отсталости и обеспечением поступательного роста российской экономики.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В течение двух последних десятилетий российская экономика имела сырьевую направленность: более 25% ВВП создавалось за счет продажи нефти, газа, леса и других сырьевых продуктов. Создание новой экономики с развитым обрабатывающим сектором возможно только при наличии современных основных средств [3, с.63].

В настоящее время привлечение инвестиций в реальный сектор экономики — вопрос ее выживания. От

понимания логики инвестиционных процессов зависит адекватность практических инвестиционных решений.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью статьи является исследование уровня и динамики инвестиций в основной капитал в Российской Федерации и выявление основных факторов, сдерживающих инвестиционную деятельность в реальном секторе экономики.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Согласно ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.99 капитальными вложениями являются инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты [1].

Изучение экономических аспектов капитально-

го строительства имеет ряд сложностей, связанных с многообразием организационных и хозяйственных форм процесса строительного производства, большим количеством участников, имеющих различные функциональные цели и задачи, существенной зависимостью процесса строительного производства от естественных, природных условий. Однако в строительном процессе задействованы не только его непосредственные участники; в процесс создания строительной продукции вовлечены десятки заводов-изготовителей технологического оборудования, строительных машин и материалов. Таким образом исходя из такого многообразия участников можно сделать вывод, что процесс строительного производства происходит под непосредственным влиянием большого количества организационных факторов.

Сегодня можно утверждать, что строительный комплекс является в значительной степени раздробленным, не управляемым из единого или нескольких центров множеством самостоятельно хозяйствующих субъектов, которым присущи свои специфические особенности и цели. Это означает, что система контроля за эффективным функционированием строительного комплекса становится сложной и многоуровневой, а в свою очередь риски встречаются чаще и несут большую угрозу. При недостаточно развитом строительном рынке, при отсутствии нормальной конкуренции не происходит естественного выравнивания условий функционирования и общественных требований к подрядчикам. Это определяет существенные как региональные, так и внутрирегиональные различия в уровнях цен, обязательствах сторон и других факторов.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие инвестиции в основной капитал (табл.1).

Таблица 1 - Основные показатели инвестиций в основной капитал в Российской Федерации [7]

Показатель	2005	2011	2012
Объем инвестиций в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд рублей	3611,1	11035,7	12568,8
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, к предыдущему году, в постоянных ценах	110,2	110,8	106,6
Доля инвестиций организаций российской собственности в общем объеме инвестиций в основной капитал	80,6	87,8	88,6
из них организаций частной собственности	44,9	54,2	57,3
Доля инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал	41,1	37,9	36,3
Доля собственных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал	44,5	41,9	44,5
Доля привлеченных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал	55,5	58,1	55,5
из них бюджетных средств	20,4	19,2	17,8
Доля инвестиций на охрану окружающей среды в общем объеме инвестиций в основной капитал	2,0	1,1	1,2

Таким образом, доля привлеченных средств превышает долю собственных как в 2005 г., так и в 2012 г. Сумма бюджетных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал имеет тенденцию к сокращению с 19,2% в 2011 г. до 17,8 % в 2012 г.

Рассмотрим динамику инвестиций в основной капитал за 2009-2014 гг. (рис.1).



Рисунок 1 - Инвестиции в основной капитал на 01.01.2014 г. [4]

Исходя из данных, приведенных на рис.1, можно заметить, что в 2013 г. инвестиции сократились на 8,9%,

а ожиданиями инвесторов является дальнейшее их сокращение на 6,7 % в 2014 г.

Из факторов, сдерживающих инвестиционную активность, на протяжении последних лет, главным является недостаток собственных финансовых средств. В 2013 г. эта причина была отмечена 59% руководителей организаций (на 5 процентных пунктов меньше, чем в 2012 г.). В 2013 г. выросло количество респондентов, указывающих на низкую прибыльность инвестиций в основной капитал (с 10% в 2012г. до 13% в 2013г.), высокий процент коммерческого кредита (с 25% в 2012г. до 27% в 2013г.), недостаточный спрос на продукцию (с 19% в 2012г. до 21% в 2013г.), сложный механизм получения кредита для реализации инвестиционных проектов (с 13% в 2012 г. до 14% в 2013 г.) и неудовлетворительное состояние технической базы (с 7% в 2012 г. до 8% в 2013 г.). Сократилось количество респондентов, указавших среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы (с 11% в 2012 г. до 9% в 2013 г.).

В 2013 г. в основной капитал инвестировано 13255,5 млрд. рублей. По сравнению с соответствующим периодом предыдущего года объем инвестиций сократился на 0,2%.

Общий объем инвестиций в основной капитал распределен следующим образом: 51,0% составили инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения, 35,5% - в машины, оборудование, транспортные средства (из них 16,1% - в импортные), 15,8% - в жилища, прочие инвестиции в основной капитал составили 6,9% (табл.2).

Таблица 2 - Структура инвестиций в основной капитал в Российской Федерации [7]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции в основной капитал	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
жилища	13,6	13,0	12,2	12,7	15,2	15,8
Здания (кроме жилых) и сооружения	42,6	43,7	43,3	43,3	42,6	51,0
машины, оборудование, транспортные средства	37,7	37,2	37,9	37,9	36,3	35,5
Прочее	6,1	6,1	6,6	6,1	5,9	6,9

В 2013 г. среди источников финансирования инвестиций в основной капитал привлеченные средства являлись главным источником финансирования и составили 53,9% от их общего объема. Собственные средства составили 46,1%, а доля участия бюджетов всех уровней в инвестировании в основной капитал в 2013 году возросла на 0,9% и составила 18,8%.

Рассмотрим распределение организаций по оценке цели инвестирования в основной капитал (рис.2).

Основной целью инвестирования в основной капитал является замена изношенной техники и оборудования. Инвестиции, направленные на повышение эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, поиск и внедрение новых производственных технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов), осуществляли 39-48% организаций. Цели, связанные с увеличением производственных мощностей с неизменной номенклатурой продукции, преследовали 26% организаций, с расширением номенклатуры выпускаемой продукции - 34%.

Значительная часть инвестиций в основной капитал направлялась на приобретение машин и оборудования. Новые машины и оборудование отечественного производства приобретали 87% организаций, импортного производства - 46% организаций. На вторичном рынке отечественное оборудование покупали 19% организаций, импортное - 8%. На условиях финансового лизинга машины и оборудование приобретали 22% организаций (в 2012 г. - 17%). В 2013 г. в основном приобретались транспортные средства, комплексы и технологические линии, отдельные установки технологического оборудования и электронно-вычислительная техника.

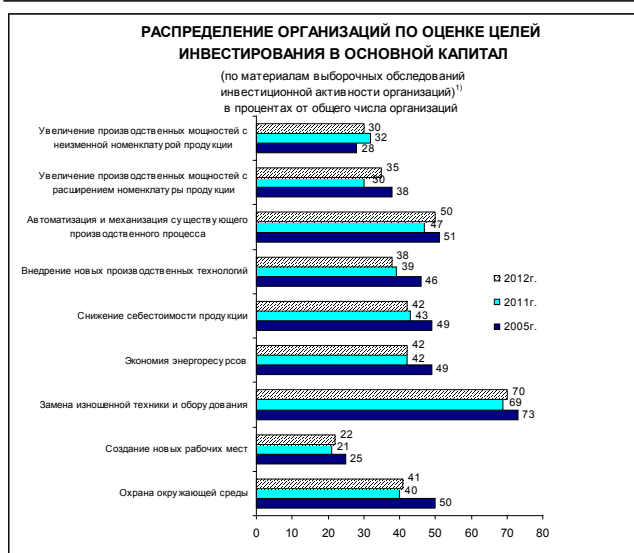


Рисунок 2 - Распределение организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал (по материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций), в процентах от общего числа организаций [7]

В обследованных организациях доля машин и оборудования в возрасте до 10 лет составила 39%, свыше 10 до 20 лет - 40%, свыше 20 до 30 лет - 13% от их наличия. Средний возраст транспортных средств - 9 лет. Около 60% организаций осуществляли модернизацию основных средств.

По данным обследования деловой активности строительных организаций, проведенного по состоянию на 10 ноября 2013г., индекс предпринимательской уверенности в строительстве в IV квартале 2013 г. составил (-8%).

Таким образом, к основным факторам, сдерживающим деятельность строительных организаций, относятся:

- высокий уровень налогов (этот фактор обозначили 42% опрошенных руководителей организаций),
- конкуренция со стороны других строительных фирм (28%)
- неплатежеспособность заказчиков (27%)
- высокая стоимость материалов, конструкций, изделий (25%).

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Одной из главных причин замедления экономического роста, ставшего тенденцией на протяжении последних нескольких лет, является отток инвестиций или ослабление инвестиционной активности, что связано с ухудшением конкурентоспособности российских предприятий при росте издержек, несмотря на рост производительности труда,

а также отсутствием существенных результатов проведения реформ и снижением доверия бизнеса к власти.

С целью стимулирования деятельности строительных организаций должно произойти совершенствование налоговой политики в области стимулирования обновления материально-технической базы [9-11]. Также необходимо, чтобы важнейший внутренний источник развития в виде прибыли, остающейся в распоряжении хозяйствующего субъекта, использовался для формирования целевых фондов, в т.ч. фонда накопления, средства которого позволят обеспечить расширенное воспроизводство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156882>
2. Алексеев А.В. Источники инвестиций в российскую экономику: узок их круг / А.В.Алексеев // Инвестиции в России. - 2009. - № 3. - С. 3-10.
3. Ермилина Д.А. Особенности финансирования инвестиций в основной капитал российской экономики / Д.А.Ермилина // Проблемы экономики. – 2012. - №5. – С. 63-70.
4. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц.сайт. Режим доступа: <http://info.minfin.ru/investment.php>
5. Погодина Т.В. Кластерная политика в системе регионального управления: монография / Т.В.Погодина, Т.В.Задорова. - Чебоксары: «Новое время», 2011. – 176 с.
6. Погодина Т.В. Сравнительные конкурентные преимущества и конкурентоспособность строительных организаций / Т.В. Погодина // Бухучет в строительных организациях. - 2009. - № 10. - С. 30-35.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц.сайт. Режим доступа: <http://gks.ru>
8. Цветков В.А. Об отправной точке неоиндустриальной модернизации / В.А. Цветков // Экономист. - 2010. - № 11. – С. 16-26.
9. Горковенко А.В., Щербина Г.Ф., Вознюк А.А. Анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость строительных предприятий // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 15. С. 138-143.
10. Сайфуллина Ф.М. Оптимизация механизма ценообразования в системе инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 4. С. 203-207.
11. Мусин С.Л. Управленческий учет, контроль и анализ исполнения бюджетов в строительной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 2. С. 181-187.

ESTIMATION OF LEVEL AND DYNAMICS OF CAPITAL INVESTMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2014

T.V. Pogodina, doctor of economical science, professor, deputy of head of the chair «Investment and innovation»
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)

T.V.Zadorova, candidate of economical science, associate professor of the chair
«Economy and the corporate administration»

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(Branch in Cheboksary), Cheboksary (Russia)

A.U.Tverdohleb, post-graduate student

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)

Annotation: The authors analyze capital investment in the Russian Federation, the sources of funds of investment activity. The basic factors, which restrain the activity of construction organizations are investigated.

Keywords: capital investment, building, investment activity.

ЛИЗИНГ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕВЕРНОМ РЕГИОНЕ

© 2014

В.В. Сергеева, аспирант кафедры «Экономическая теория»
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова, Якутск (Россия)

Аннотация: В статье рассматривается сущность категории лизинга и его влияние на развитие малого и среднего предпринимательства в северном регионе с суровыми природно-климатическими условиями, слабо развитой инфраструктурой, особенно транспортной и энергетической. Проанализирована практика государственного регулирования в сфере лизинга оборудования в рамках развития предпринимательства. В статье представляется описание деятельности ведущей лизинговой компании Республики Саха (Якутия).

Ключевые слова: лизинг, северный регион, государственная поддержка, малое и среднее предпринимательство, сельское хозяйство.

Все большую активную роль в развитии предпринимательской деятельности играют рациональное использование земли и природных ресурсов как основы жизнедеятельности северян, внедрение новой техники в северном исполнении и технологии производства, использование интеллектуального потенциала региона при многообразии форм собственности и разновидностях хозяйствующих субъектов. Это требует повышения научного уровня изучения объективных и субъективных факторов развития лизинга. Ведущие экономисты в научных работах давали самые различные определения лизинга как, например, В.Д. Газман считает, что «лизинг, как экономико - правовая категория, представляет собой особый вид предпринимательской деятельности...», В.Ю. Фадеев: «лизинг как вид инвестиционной деятельности...», Е.В. Кабатова: «под лизингом понимают имущественные отношения...», В.Хайером рассматривает лизинг как особый вид аренды [1], а в Российском энциклопедическом словаре отмечается, что лизинг - это «долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и другие. Лизинг- это финансовая аренда» [2].

Природа лизинга и его воздействие на предпринимательство зависят от достигнутого уровня экономического и социального развития субъектов федерации и страны в целом [3-5]. В большей степени специфическая зависимость лизинга наблюдается в северных регионах с экстремальными климатическими условиями, таких как Республика Саха (Якутия). Лизинг в северных регионах является не только возможностью развития предпринимательства и технической модернизации сельского хозяйства, но и, в силу своей экономической сущности, стимулирует экономическое и социальное развитие всего региона. Республика Саха (Якутия) - крупнейший территориальный и экономическом отношении регион Севера России. Площадь республики составляет 3 083,5 тыс. кв. км, из которых 24 631,1 тыс. га (8%) используются земледельцами, занимающимися сельхозпроизводством. В российской сетке разделения регионов по специфике существования и развитию отраслей народного хозяйства республика отнесена к сельскохозяйственному региону. Более 35% населения республики проживает в сельской местности и имеет тесную, неразрывную связь с селом и его хозяйством. Сельскохозяйственное производство функционирует в суровых природно-климатических условиях, на территориях со слабо развитой инфраструктурой, особенно транспортной и энергетической. Также значительна удаленность от основных районов производства материально-технических ресурсов, потребляемых в процессе производства, ограничена доступность этих территорий, разбросанность производителей сельскохозяйственной продукции на большой территории республики. В республике сельскохозяйственным производством занимаются 374 сельскохозяйственные организации и 275 родовых общин, свыше 4 300 крестьянско-фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Более 87 тысяч личных подсобных хозяйств производят зна-

чительную долю мяса, молока, картофеля и овощей [6] (таблица 1).

Таблица 1 - Место и доля Республики Саха (Якутия) среди субъектов в Дальневосточном федеральном округе за 2010 год [3]

Наименование показателя	В Дальневосточном федеральном округе	
	Место	Доля (%)
Производство зерновых и зернобобовых культур (в весе после доработки)	3	3,2
Производство картофеля	6	5,3
Производство овощей	6	5,6
Поголовье крупного рогатого скота	1	51,7
Поголовье свиней	4	10,5
Производство скота и птицы на убой в живом весе	3	21,7
Производство молока	1	32,5
Производство яиц	4	11,4

Агропромышленное производство играет важную роль в обеспечении населения республики продуктами питания и жизнеобеспечении сельского населения [7-12]. Присутствие местной сельскохозяйственной продукции на региональном продовольственном рынке препятствует монополизации локальных рынков отдельными поставщиками продукции и является серьезным стабилизирующим фактором сдерживания цен на сельскохозяйственную и пищевую продукцию, завозимую из других регионов и государств [6]. Агропромышленный комплекс республики продолжает функционировать в условиях недостаточной обеспеченности средствами механизации и высокой степени их износа (таблица 2).

Таблица 2 - Обеспеченность сельхозпредприятий самоходной сельскохозяйственной техникой в 2010 году [6]

Наименование техники	Обеспеченность в сельхоз-предприятиях, %
Тракторы	86
Зерноуборочные комбайны	72
Кормоуборочные комбайны	70
Косилки всех видов	94

Актуальность развития лизинга обусловлена значительной физической изношенностью производственных мощностей, низкой эффективностью использования морально устаревшего оборудования. В настоящее время многие малые и средние предприятия республики, особенно ведущие деятельность в сельской и арктической местности, испытывают недостаток собственных оборотных средств для обновления основных фондов, внедрения новых технологий. Недостаточная обеспеченность и высокий износ сельскохозяйственной техники объективно способствуют нарушению агротехнологии, снижению объемов производства продукции растение-

водства и животноводства, повышению себестоимости.

В этой связи, государством приняты меры по оптимизации механизмов государственного регулирования в сфере лизинга оборудования. Повышение в системе государственной поддержки роли льготных кредитных ресурсов, основанных на возмещении части затрат на уплату процентов по банковским кредитам, лизинге техники и оборудования является одним из комплексных мер по реализации основных положений Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года, направленных на оптимизацию социально-экономического развития республики [13]. В рамках содействия развитию лизинга оборудования, Президентом Республики Саха (Якутия) утверждена государственная программа Республики Саха (Якутия) «Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012 – 2016 годы» (далее – Программа), стратегическими направлениями (подпрограммами) которой является следующее:

1) Повышение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги);

2) Создание благоприятной административной среды, представляющей собой совокупность институционально-правовых, налоговых, организационных и др. факторов и условий, обусловленных экономической политикой.

Основной целью Программы является увеличение вклада субъектов малого и среднего предпринимательства в экономику Республики Саха (Якутия). В результате реализации Программы ожидается увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 000 человек до 558,2 единиц по базовому варианту, до 788,3 единиц по интенсивному варианту.

Лизинг оборудования является одним из основных направлений Программы в целях обеспечения развития системы финансовой поддержки, технологической модернизации и развития инновационного потенциала малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия). В соответствии с положениями Программы, субъектам малого и среднего предпринимательства на конкурсной основе предоставляется субсидия в размере не более 40% от общего объема средств по договору лизинга на приобретение оборудования [14]. Приоритет отдается молодым предпринимателям, осуществляющих свою деятельность в арктических районах и сельской местности Республики Саха (Якутия) и ведущих бизнес в сфере производства, туризма и на рынке платных услуг населению.

На рынке лизинговых услуг Республики Саха (Якутия) лидирующую позицию занимает ОАО «Лизинговая компания «Гуймаада – Лизинг», являясь одним из ведущих предприятий в сфере финансовых услуг в Республике Саха (Якутия) с 1996 года. Основная задача компании заключается в обеспечении отраслей экономики техникой и оборудованием на выгодных условиях, в техническом перевооружении и модернизации основных фондов отраслей сельского хозяйства, субъектов малого и среднего предпринимательства республики, в материально-технической поддержке личного подсобного хозяйства, в содействии развитию занятости и повышения уровня жизни населения. Филиальная сеть охватывает 12 улусов (районов) республики, что позволяет диверсифицировать лизинговый портфель компании [15]. Летом 2012 года предприятие обеспечило на 100% заявки хозяйств, задействованных в сенокосной кампании для обеспечения страхового фонда республики, поставив 231 единицу сельхозтехники и навесного оборудования. Активность хозяйств объясняется тем, что лизингополучателям предоставляется субсидия на оборудование в размере 40% от стоимости, а также 4-х месячная отсрочка первоначального платежа. Оставшиеся 70% хозяйства будут выплачивать в течении трех последующих лет. Всего для

89 хозяйств завезено техники на сумму более 106 млн. рублей [16].

Перечень отраслей, осуществивших обновление материально – технической базы через механизм лизинга в 2013 году в Республике Саха (Якутия):

- сельское хозяйство;
- пищевая и перерабатывающая промышленность;
- торговля;
- строительство и производство стройматериалов;
- автомобильный и водный транспорт;
- дорожно – строительное хозяйство;
- жилищно – коммунальное хозяйство.

В настоящее время ОАО ЛК «Гуймаада – Лизинг» является исполнителем государственной программы Республики Саха (Якутия) «Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012 – 2016 годы» и государственной программы Республики Саха (Якутия) «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012-2016 годы» по обеспечению субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе сельхозтоваропроизводителей, организаций агропромышленного комплекса, техникой, оборудованием. Реализация этих направлений позволяет внедрить высокотехнологичные ресурсосберегающие технологии, повысить техническую оснащенность сельскохозяйственного производства, способствует созданию и расширению предприятий малого и среднего бизнеса в республике.

Эффективное использование различных форм собственности, основных фондов, инвестиций, разнообразных форм хозяйствующих субъектов, внедрение новых технологий и использование интеллектуального потенциала региона для развития предпринимательской деятельности могут более активно ускорить экономическое и социальное развитие Республики Саха (Якутия). Являясь специфической формой инвестиционной деятельности, лизинг оказывает благоприятное воздействие на инвестиционную привлекательность, и становится одним из основных механизмов, оказывающих влияние на предпринимательство в республике. Таким образом, лизинг помогает разрешению внутренних противоречий развития экономики и социальной сферы северного региона; способствует решению многих острых проблем производственной, энергетической, транспортной и социальной инфраструктуры; развивает производственные связи и формирует экономические и социальные интересы хозяйствующих субъектов, вызывая тем самым, активизацию деятельности предпринимателей.

Лизинг как фактор развития предпринимательства направлен на удовлетворение разумных потребностей людей, создание достойных условий жизни населения на Севере, что должно стать одним из основных направлений стратегии социально-экономического развития северного региона на долгосрочный период.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Янкова Г.Ф., Мурукучаева Н.П. Агролизинг: теория и практика/; М-во сел. хоз-ва РФ, ФГОУ ВПО «Якутская ГСХА».- Якутск: Бичик, 2010, С.6-10.
2. Российский энциклопедический словарь, книга 1, М.- Научное изд-во «Большая Российская энциклопедия», 2001, С.833.
3. Павлова Е.В. Структура и динамика лизинговых операций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 94-99.
4. Мальцев А.Г. Лизинг как способ финансирования продаж и хозяйственной деятельности предприятия автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 23-27.
5. Вахитов Д.Р., Шабанова Л.Б. Анализ современного состояния лизингового рынка в рф: проблемы, индикаторы роста, перспективы развития, достоинства и недостатки // Актуальные проблемы экономики и права.

2012. № 3. С. 178-181.

6. Государственная программа Республики Саха (Якутия) «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012-2016 годы», утвержденная указом Президента Республики Саха (Якутия) от 07.10.2011 №934.

7. Низамутдинов М.М., Мавлиев Р.Р. Прогнозные показатели развития агропромышленного комплекса в системе обеспечения продовольственной безопасности // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 149-152.

8. Чушкаев Д.А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 36-39.

9. Кулькова Н.С. Интеграция структур АПК в регионах страны // Вестник НГИЭИ. 2012. № 7. С. 67-77.

10. Гришова И.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 22-25.

11. Кокова Э.Р. Развитие стратегии диверсификации интеграционного процесса в региональном АПК // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 23-28.

12. Барина Ю.А., Сулов С.А. Продовольственная безопасность, развитие сельского хозяйства и демографические тенденции на отдельных территориях РФ // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 3-24.

13. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства Республики Саха (Якутия) от 06.09.2006 №411 (в ред. Постановления Правительства Республики Саха (Якутия) от 19.04.2010 №184.

14. Государственная программа Республики Саха (Якутия) «Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012-2016 годы», утвержденная указом Президента Республики Саха (Якутия) от 12.10.2011 №980.

15. Годовой отчет ОАО ЛК «Туймаада – Лизинг» за 2011 год, утвержденный решением общего собрания акционеров ОАО ЛК «Туймаада – Лизинг» от 28.05.2012.

16. www.sakha.gov.ru.

LEASING AS A MECHANISM OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES DEVELOPMENT IN THE NORTHERN REGION

© 2014

V.V. Sergeeva, postgraduate student of the department “Economic Theory”
North-Eastern Federal University named after M.K. Ammosov, Yakutsk, (Russia)

Annotation: The article considers the essence of the category of leasing and its influence on the development of small and medium-sized businesses in the northern region with harsh climatic conditions, poor infrastructure, especially transport and energy. The practice of state regulation in the field of leasing equipment in the development of entrepreneurship is analyzed. The article describes the activity of leading leasing company of the Republic Sakha (Yakutia).

Keywords: leasing, northern region, state support, small and medium enterprises, agriculture.

УДК 330.834.1

АНАЛИЗ КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ В США 1929-1933

© 2013

*Р.В. Скляр*ов, соискатель

Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, Умань (Украина)

Аннотация: Экономический кризис 2009 года вновь поставил вопрос о том, может ли рынок без вмешательства государства обеспечить высокий уровень экономического развития и минимизировать кризисные явления. И если нет, то какой инструментарий должно использовать государство для регулирования рыночной экономики. Возвращение к анализу практического опыта кейнсианства в этом ключе является необходимым.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, кейнсианство, рыночное саморегулирование, экономический кризис, стимулирование спроса, бюджетная политика.

Постановка проблемы. В последнее время на волне мирового финансового кризиса возобновилась дискуссия между экономическими школами относительно целесообразности и эффективности государственного стимулирования экономики во время ее спада.

Этот вопрос актуален как для Соединенных Штатов и Запада в целом, так и для постсоветского пространства. Для последнего в особенности еще и потому, что после перехода от командно-административной экономики к рыночной, мы не имеем широкого практического опыта борьбы с кризисами, имеющими циклическую природу.

Неокейнсианцы ставят в пример успешного преодоления подобных кризисных явлений опыт Великой депрессии в США 1929-1933 годов, которая, якобы, была преодолена вследствие мер, основанных на теории и предложениях Джона М. Кейнса. Однако, споры по поводу успешности практического воплощения кейнсианства в жизнь во время Великой депрессии не утихают до сих пор. И рассмотрение новых критических замечаний на их счет, на наш взгляд, будет сейчас особенно актуально.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные экономисты уделяют достаточное внимание теме надлежущей оценки практическому кейн-

сианству, воплощенному президентом Рузвельтом. Так, среди последних публикаций следует отметить работы Л. Оханиана [4], У. А. Нисканена [3], Л. У. Рида [5], О. Михайлова [2], К. Ромер [10], в которых специалисты соглашаются в том, что материал для исследования относительно политики Нового курса еще не исчерпан, равно как и ранее не учитываемые статистические данные могут помочь по новому взглянуть на эффективность кейнсианской модели. Также среди ученых не вызывает сомнения и возможность приложения результатов подобных исследований на практике именно в условиях нынешнего кризиса.

Целью статьи является выработка принципов и границ государственного регулирования экономики, направленного на минимизацию кризисных явлений в экономике, имеющих циклический характер, на основе анализа последних научных разработок в сфере оценки опыта практического кейнсианства в период Великой депрессии.

Изложение основного материала исследования. Родоначальник кейнсианства, Джон Мейнард Кейнс, в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» подверг сомнению способность рынка к саморегулированию, которое бы обеспечивало максимально

эффективное использование человеческого капитала в экономике. Полная занятость невозможна, по мнению Кейнса, вследствие врожденной психологической склонности человека к сбережению, что уменьшает совокупный спрос. Зато величина спроса, по мнению экономиста, является определяющим фактором насыщения производства инвестициями, обеспечивающих расширенное воспроизводство. Именно поэтому, Кейнс предлагает государственное стимулирование совокупного спроса через повышение занятости за счет проведения активной бюджетной и денежно-кредитной политики. При этом допускается, что меры бюджетной политики (госзаказ, общественные работы) могут осуществляться за счет эмиссионных средств, что приведет к росту денежной массы. По мнению Кейнса, инфляцию это может спровоцировать только в следующем случае: «Когда дальнейшее увеличение эффективного спроса уже не ведет к увеличению объема производства, а полностью тратится на повышение единицы затрат, происходит строго пропорционально увеличению эффективного (другими словами, платежеспособного, фактического, - прим. автора) спроса, тогда мы достигаем положения, которое вполне уместно назвать настоящей инфляцией» [1, с. 103]. Инфляция же и высокий уровень безработицы, по убеждению экономиста, являются взаимоисключающими явлениями в экономике.

Джон М. Кейнс указывал на норму процента по кредиту как индикатор изменения настроений населения относительно пропорции между потреблением и сбережением. Дисбаланс в этой пропорции в сторону увеличения сбережений и уменьшения инвестиций, по версии экономиста, провоцирует начало кризиса, и, наоборот, смещении баланса в сторону увеличения инвестиций над сбережениями является фактором для нового бума. Однако, как верно, на наш взгляд, замечает А. Михайлов, «Дж. М. Кейнс обошел вниманием вопрос о том, почему начинают расти инвестиции, фактически просто не доведя до логического конца рассуждения» [2]. Собственно причина волнообразности экономического развития не раскрывается в теории Кейнса.

Подробное рассмотрение Великой депрессии, начавшейся в 1929 году, демонстрирует ошибочность как заключения Кейнса о ее рыночной природе, так и его предложений о необходимости активного государственного вмешательства в рыночное саморегулирование.

Во время Великой депрессии были воплощены такие меры государственного регулирования, как поддержка ставок заработной платы выше уровня свободного рынка, поддержание уровня цен, инфляция кредита, выдача денежных займов неустойчивым деловым предприятиям. При этом, стоит отметить, что активное воздействие государства начал проводить не Рузвельт, а его предшественник Гувер, а Новый курс лишь продолжил его политику.

К антирыночным мероприятиям администрации Гувера следует отнести следующие:

1. Прежде всего, введение в 1930 году протекционистского закона Хоули-Смута, в результате чего «60-процентное повышение тарифов коснулось 3200 видов импортируемой продукции» [3].

2. Закон Дэвиса-Бейкера о трудовых отношениях (1931) предусматривал: «оплата труда рабочих, занятых в строительных проектах, финансируемых из федерального бюджета, не должна быть ниже ставок, принятых в данной местности для аналогичных работ» [3]. Всего за период 1929-1933 «потребительские цены упали почти на 25%, в то время как зарплаты в номинальном выражении снизились всего на 15% – в реальном выражении это означало существенное повышение оплаты труда» [3].

Профессор экономики Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе Ли Оханиан отмечает, что действия правительства пренебрегали фундаментальным принципом экономики, согласно которому «и высокие реальные зарплаты, и высокий уровень жизни имеют

один и то же источник – высокую производительность» [4]. Взамен, президент Гувер сменил местами причину и следствие, считая, что «повышение зарплат ведет к росту уровня жизни, но, очевидно, не учитывал того обстоятельства, что непропорциональный рост зарплат отбивает у бизнесменов желание создавать новые рабочие места» [4].

Что и произошло де-факто: к началу 1933 года уровень безработицы в стране вырос до 25%.

Кроме того, Оханиан отмечает, что «промышленное производство резко сократилось уже через год после начала депрессии – еще до серьезного сжатия денежного предложения, на которое делали акцент при объяснении причин депрессии Милтон Фридман и Анна Шварц» [4].

3. Увеличение расходов государства на субсидии и программы помощи. «Всего за год – с 1931 по 1932-й – доля федерального правительства в ВВП повысилась с 16,4 до 21,5%» [5].

Кроме вышеуказанных, важным шагом было повышение налогов администрацией Гувера согласно Закону о государственных доходах (Revenue Act) за год до достижения депрессией дна в 1932 году. В соответствии с ним «предельная ставка федерального подоходного налога для физических лиц была повышена с 23 % до 63 %, для юридических лиц – с 12% до 13,75 %, а налог на недвижимость вырос вдвое» [3]. Таким образом, государство, повышая налоговые поступления, расширяло ресурсную базу для собственных инвестиционных проектов, которые финансировались из бюджета, то есть, фактически, перебирало на себя функции рынка по оценке инвестиционной привлекательности частных коммерческих проектов.

Новый курс Рузвельта продолжил политику предшественника:

1. Закон о восстановлении промышленности (National Industrial Recovery Act, 1933) санкционировал создание картелей для поддержания уровня цен (признан неконституционным в 1935). В соответствии с ним была создана Национальная администрация по экономическому восстановлению (NRA), в компетенцию которой вошло принятие кодексов (всего утверждено более 500 кодексов [6]), регулирующие цены и условия продажи. По инициативе NRA был сокращен рабочий день, повышены в произвольном порядке зарплаты, что создало новые расходы для предпринимательской деятельности. По оценкам некоторых экономистов, NRA повысила расходы на ведение бизнеса в среднем на 40%. За шесть месяцев после вступления закона в силу промышленное производство сократилось на 25% [5].

2. Закон о регулировании сельского хозяйства (Agricultural Adjustment Act, 1933) предусматривал денежные выплаты фермерам за сокращение посевных площадей (признанный неконституционным в 1936).

3. Закон о трудовых отношениях (National Labor Relations Act, 1935), который вывел трудовые споры из юрисдикции судов и передал их в ведение нового федерального ведомства, Национального совета по трудовым отношениям, который способствовал учету работодателями любых требований со стороны профсоюзов [7].

4. Увеличение расходов федерального бюджета на инфраструктурные проекты, среди которых было строительство ГЭС. В общем, по мнению В. Нискансена, данные меры были нейтральными по отношению к темпам экономического развития, что подтверждает опыт Японии, которая в 1990-х годах «инициировала еще более масштабную программу по развитию инфраструктуры, но и эта программа никак не повлияла на крайне слабый экономический рост в стране, темпы которого оставались неизменными целое десятилетие» [3].

5. Закон о государственных доходах 1936 года увеличил предельную ставку индивидуального подоходного налога до 79%, а налога на нераспределенную прибыль корпораций – до 42%. Таким образом, ресурс для государственных бюджетных проектов по сравнению

с периодом Гувера еще больше вырос. Для этих целей было создано Управление общественных работ (CWA) (в 1935 превратилось в Управление развития общественных работ (WPA)), задачей которого было создание новых рабочих мест за счет государственных проектов. Тем не менее, их целесообразность была под большим вопросом, учитывая, что средства налогоплательщиков направлялись в основном на следующие мероприятия: «CWA нанимало актеров давать бесплатные представления и библиотекарей – каталогизировать архивы. Оно даже платило ученым за изучение истории английской булавки, поручило ста вашингтонским рабочим патрулировать улицы с воздушными шарами, чтобы не поддучать скворцов к общественным зданиям, и оплачивало труд по охоте на перекати-поле в ветреные дни» [5]. При этом, «к 1941 году только 59% бюджета WPA шло на оплату труда рабочих; другое поглощала бюрократия и накладные расходы» [5]. Руководитель ведомства Гарри Хопкинс (Hopkins) позже признавался: «У меня работает четыре миллиона человек, но, ради Бога, не спрашивайте меня, чем они занимаются» [8].

Неэффективность такого антирыночного государственного вмешательства подтверждает и очередной спад 1937-1938 годов в США, когда за год промышленное производство снизилось почти на 30%, а реальный ВВП уменьшился в 1937-1938 годах на 3,5%, или \$ 3,2 млрд, что, по мнению Л. Оханиан, нельзя объяснить исключительно большей жесткостью денежной политики путем повышения нормы резервирования и сокращением государственных расходов. Учитывая, что сокращение занятости произошло в промышленности в значительно большем масштабе, чем в сельском хозяйстве, а именно последнее является более чувствительным к изменению кредитной политики, должны быть и другие факторы для падения промышленного производства и сокращения рабочих мест в промышленности.

Ли Оханиан указывает именно на Закон о трудовых отношениях, который дал колоссальный инструментарий профсоюзам в борьбе с работодателями относительно уровня оплаты труда. При этом, рост зарплаты не обязательно привязывался к росту производительности труда, что повышало расходы бизнеса. Наконец, это привело к падению спроса со стороны работодателей на труд, который начал стоить слишком дорого. «Спад начался в июне 1937 года, а количество отработанных часов в 1936-1938 годах сократилось на 13%. Занятость в сельском хозяйстве, напротив, выросла за тот же период на 2%, причем зарплаты там не обгоняли рост производительности труда» [9]. На предыдущий уровень промышленности вышла лишь во время войны.

В общем, оценивая эффективность Нового курса Рузвельта, его сторонники обычно обращаются к двум показателям: уровню совокупного спроса (который вырос при Новом курсе) и уровню безработицы (который снизился) [10]. И совокупный спрос должен расти именно на основе повышения занятости. Однако «между 1929 и 1933 годами количество часов, отработанных взрослым американцем, включая государственных служащих, сократилось примерно на 27%, и до 1939 года оставалось на 22% ниже уровня начала депрессии» [11]. Этот факт является контрверсионным с точки зрения того, что формально занятость росла, то есть указанные данные являются взаимоисключающими. Ответ, по мнению Л. Оханиана, кроется в том, что «некоторые программы правительства были открыто нацелены на разделение одного и того же объема работы между большим количеством занятых», а кроме того, «сократив среднюю рабочую неделю, власти увеличили занятость, но это не значит, что общее количество работы выросло». Зато темпы расширения промышленного производства легко объяснимы повышением производительности труда, которое в 1933-1939 годах произошло на 30%, что связано с развитием НТП.

Недееспособность кейнсианской теории была под-

тверждена во время кризиса 70-х годов, когда такие явления, как рост безработицы и инфляция происходили параллельно, хотя теория Д. М. Кейнса это исключает.

На наш взгляд, самое большое достижение Д. М. Кейнса в том, что он абсолютно верно определил именно высокий уровень потребления, а не сбережения, как утверждали его предшественники, – главным источником инвестиций в производство, что должно обеспечивать расширенное воспроизводство: «Таким образом, наш анализ приводит к выводу, что в современных условиях рост богатства не только не зависит от умеренности состоятельных людей в потреблении, как обычно думают, но, скорее всего, сдерживается им» [1, с. 126].

Однако верно установив проблему, Кейнс, по нашему мнению, предлагает неверные пути ее решения. Ведь бюджетная или денежно-кредитная политика государства не способна ликвидировать внутренние причины, взломать алгоритм экономических процессов, который, в конце концов, приводит к чрезмерному сбережению среди состоятельных слоев населения – владельцев средств производства, что является главным фактором сдерживания инвестиций в расширение производственных фондов, а соответственно, и создание новых рабочих мест. Такая государственная политика является борьбой со следствием, «тушением пожара», поэтому должна осуществляться перманентно, поскольку, впрыскивая дополнительные средства в экономику, они рано или поздно оседают на тех же этапах кругооборота денежной массы между экономическими субъектами, на которых сдерживается платежеспособный спрос и стимулируются сбережения.

Выводы исследования. Подводя итог, можно утверждать, что государственное регулирование экономики не должно вмешиваться во внутренние процессы рыночного саморегулирования, как установление равновесия между спросом и предложением на уровне конечных товаров или на рынке труда. Подобные мероприятия, как показал предыдущий опыт, приводят лишь к искажению рыночных сигналов для бизнеса и создания диспропорций в экономике. Зато есть ряд институциональных проблем, которые не касаются саморегулируемого механизма рынка, а являются факторами, которые его могут искажать. Это, в первую очередь, деньги и собственность. Банковская сфера, обладая ресурсом на расширение кредита свыше существующие ресурсы, и капиталистическая форма собственности, отчуждая рабочего от средств производства и созданной прибыли и сдерживая таким образом платежеспособный спрос, являются факторами, которые деформируют объективные процессы рыночного саморегулирования. Поэтому задачей государства является совершенствование институциональной базы экономики путем внесения изменений именно в законодательство, касающееся этих вопросов.

Учитывая вышесказанное, государственное регулирование экономики должно предусматривать исключительно учет уже существующих рыночных сигналов, следование за установками рынка, при чем, в максимально сжатые сроки, что означает выработку принципиально новой модели государственного регулирования экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. / Пер. с англ. проф. Н. Н. Любимова; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Куракова. – М.: Гелиос АРБ, 2002. – ISBN 5-85438-052-8. Ст. 103.
2. О. Михайлов. Старые рецепты для новых кризисов. 2011. Gazeta.ru.
3. Niskanen W.A. Howto Turn a Recessioninto a Depression // Cato Policy Report. 2009. March-April.
4. Ли Оханиан. Уроки Великой депрессии: ошибка президента. 2012. Forbes.ru.
5. Reed L. Great Mythsof the Great Depression. [N.Y.], 2008.

6. FDR's Disputed Legacy // Time. 1982. February 1. P. 30.
 7. Sennholz H.F. The Great Depression // The Freeman. 1975. April. P. 205.
 8. Wooster M.M. Bring Back the WPA? It Al so Had A Seamy Side // Wall Street Journal. 1986. September 3. P. A26.

9. Ли Оханиан. Уроки Великой депрессии: в чем роль государства. 2012. Forbes.ru.
 10. CHRISTINA ROMER Hearing: Lessons from the New Deal Tuesday, March 31, 2009. U.S. Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs.
 11. Ли Оханиан. Уроки Великой депрессии: быть в потерянное время. Forbes.ru.

ANALYSIS OF KEYNESIAN MODEL OF ECONOMIC REGULATION ON THE EXAMPLE OF GREAT DEPRESSION IN THE U.S. 1929-1933

© 2014

*R. V. Sklyarov, applicant
 Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)*

Annotation: The economic crisis in 2009 again raised the question of whether the market without government intervention can ensure a high level of economic development and minimize the crisis. If not, what tools should be used for state regulation of the market economy. Returning to the analysis of practical experience of Keynesianism in this vein is necessary.

Keywords: government regulation of the economy, Keynesianism, market self-regulation, the economic crisis, demand stimulation, fiscal policy.

УДК -0049: 336.12

МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ АВТОМАТОВ В ПЕРЕКЛЮЧАЕМЫХ СЛУЧАЙНЫХ СРЕДАХ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО МЕЖБЮДЖЕТНОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ

© 2014

*Е.Д. Стрельцова, доктор экономических наук, профессор кафедры «Информационная безопасность, телекоммуникационные системы и информатика»
 И.В. Богомягкова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика производства»
 В.С. Стрельцов, кандидат технических наук, доцент кафедры «Информационная безопасность, телекоммуникационные системы и информатика»
 Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) им. М.И. Платова, Новочеркасск (Россия)*

Аннотация. В статье предложен автоматный подход к принятию стратегических решений по межбюджетному регулированию, касающихся долевого распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы. Построенная автоматная модель поддерживает принятие решений в составной среде.

Ключевые слова: межбюджетное регулирование, налоговые доходы, дефицит бюджета, экономико-математическая модель, вероятностный автомат, составная случайная среда.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Целью экономической политики РФ является формирование эффективной бюджетной системы, ориентированной на экономический рост и снижение социального неравенства территорий, расширение их самостоятельности. У каждого уровня бюджетной системы должны быть созданы стимулы для расширения собственной налоговой базы. В настоящее время имеется большое количество регионов и муниципалитетов с низкой бюджетной обеспеченностью и для обеспечения в них социальных гарантий необходима финансовая помощь со стороны федерального и регионального бюджета. Но с экономической точки зрения такая помощь порождает иждивенчество, лишает стимула для развития собственной налоговой базы. В связи с этим серьезным вопросом модернизации межбюджетных отношений является решение задач перераспределения налоговых источников между уровнями власти. Сложность этих задач требует построения систем поддержки принятия решений, основанных на применении экономико-математических моделей.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Анализируя последние исследования по созданию инструментария межбюджетного регулирования в виде экономико-математических моделей, следует отметить концентрацию внимания на их пассивной составляющей, выполняющей выравнивающую функцию в виде различного рода финансовой помощи: субсидий, дотаций, субвенций. Такой подход не способствует заинтересованности местных властей в наращивании собственного налогового потенциала, развитию инициативы на местах. Функцию стимулирования органов власти к развитию

своей налоговой базы выполняет доленое распределение средств от уплаты налогов между уровнями бюджетной системы. В [1,2] предложена экономико-математическая модель долевого распределения поступлений от уплаты конкретного вида налога в виде абстрактного адаптивного устройства, способного хорошо приспосабливаться к условиям изменения внешней среды – модель стохастического автомата A , функционирующего в стационарной случайной среде.

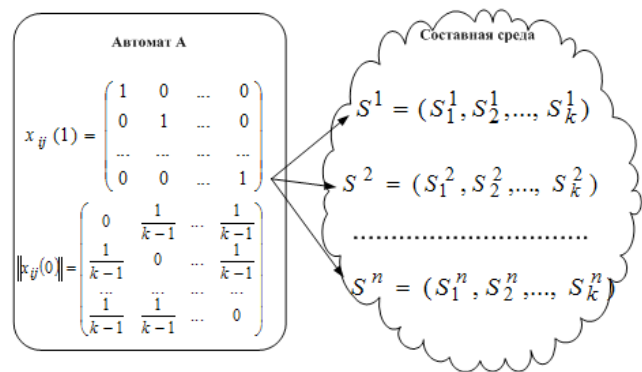
В связи с тем, что при бюджетном регулировании в процессе распределения средств от уплаты налогов участвуют поступления от некоторой группы налогов, авторами предлагается усовершенствованный вариант этой модели. При этом поведение разработанной в [1,2] автоматной модели A рассматривается в составной случайной среде.

Для каждого вида налога N_j рассматривается своя отдельная случайная среда, вероятностные характеристики которой описываются вектором $S^j = (S_1^j, S_2^j, \dots, S_k^j)$, где S_i^j – оценка вероятности появления благоприятной реакции среды на действия автомата A в состоянии с номером i при погружении в случайную среду, формируемую поступлениями от уплаты налога N_j ; $i = 1, k$ – номера состояний автомата A [3]. При благоприятной реакции случайной среды автомат A получает поощрение, обуславливающее его поведение в соответствии с конструкцией, описанной в [1]. Если в процессе долевого распределения доходов в порядке бюджетного регулирования уча-

ствуют k видов налогов N_1, N_2, \dots, N_k , то поведение автомата A усложняется появлением системы векторов $S^j = (S_1^j, S_2^j, \dots, S_k^j)$, описывающих вероятностные характеристики случайных сред, в которые погружается автомат A .

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью исследований, представленных в настоящей статье, является создание адаптивного обучающегося устройства для поддержки принятия решений по установлению нормативов отчислений в местные бюджеты от уплаты налогов. Поведения автомата A рассматривается в составной случайной среде, сформированной поступлениями средств от уплаты налогов физическими и юридическими лицами нижестоящего уровня бюджетной системы. Переход к составной случайной среде приводит к изменениям описанного в [1,2] поведения автомата A , состоящим в том, что кроме переходов в различные состояния, отражающие пропорции распределения средств от уплаты налоговых доходов, в процессе функционирования автомата A изменяется случайная

среда, в которую он погружается. В этом случае принципиальная схема функционирования системы «автомат – переключаемая среда» будет иметь вид, представленный на рис. 1. Будем считать, что автомат A функционирует в составной случайной среде $S = (S^1, S^2, \dots, S^n)$, если в каждый момент времени $t_i \in T$ он находится в одной из случайных сред S^i множества $\{S^i\}_{i \in I}$, $I = 1, 2, \dots, n$ и может осуществлять переход из одной среды S^i в другую S^j .



Принципиальная схема (рис.1.) демонстрирует, что для перехода автомата A из состояния S_i^α в состояние S_j^α существует две функции перехода: $x_j(1)$ и $x_j(0)$, описанные в [1,2]. Отличие от модели, предложенной в [1,2] состоит в том, что автомат функционирует в переключаемой случайной среде, характеристики которой заданы системой векторов:

$$\begin{cases} S^1 = (S_1^1, S_2^1, \dots, S_k^1); \\ S^2 = (S_1^2, S_2^2, \dots, S_k^2); \\ \dots \\ S^n = (S_1^n, S_2^n, \dots, S_k^n). \end{cases}$$

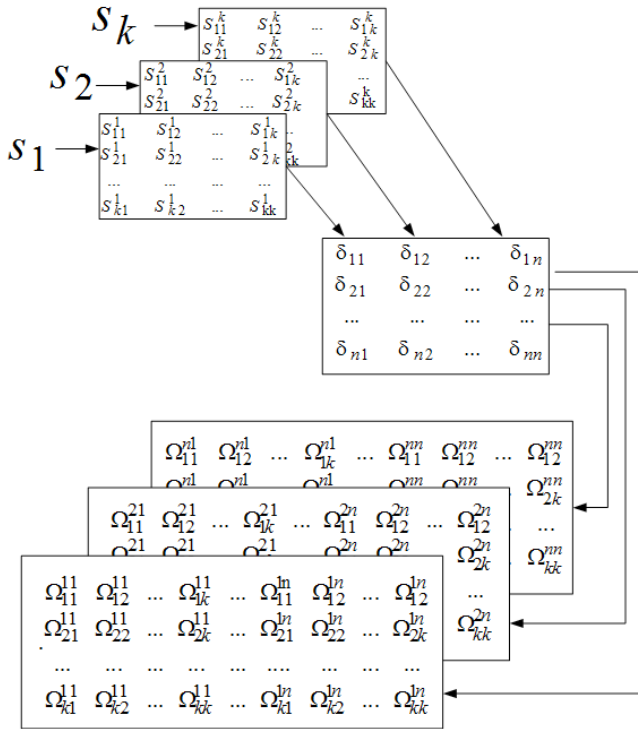
Рассмотрим систему «автомат – переключаемая среда» и введём следующие обозначения. Допустим, что Ψ_i^α идентифицирует такое состояние системы «автомат – переключаемая среда», при котором автомат A находился в состоянии φ_i , а переключаемая среда – в состоянии S^α . Напомним, что состояние, обозначенное в [1] через φ_i , принимает значения $\varphi_i \in [0,1]$ и описывает величину норматива отчисления в бюджет нижестоящего уровня от конкретного налога в порядке бюджетного регулирования. В качестве выходного воздействия системы «автомат – переключаемая среда» на внешнюю среду в момент времени $t_i \in T$ в состоянии Ψ_i^α принята величина $Z_i^\alpha(t)$ $[0,1]$, отражающая динамику остатков денежных средств в бюджете в зависимости от φ_i и рассматриваемая как функция выхода автомата A , значение которой влияет на внешнюю среду и вызывает различные её реакции. При этом если в момент $t \in T$ система находилась в состоянии Ψ_i^α и произвела действие $Z_i^\alpha(t)$, то в момент времени $t+1 \in T$

это действие повлечёт за собой поступление на вход автомата сигнала $v_1(t+1) = 1$, символизирующего благоприятную реакцию внешней среды. Вероятность появления такого входного сигнала обозначена Тогда неблагоприятная реакция внешней среды на воздействие автомата A , т.е. поступление входного сигнала $v_0(t+1) = 0$, проявляется с вероятностью $q_i^\alpha = 1 - P_i^\alpha$. Обозначим через δ_Φ вероятность перехода автомата A из среды S^α в среду S^β . Рассматриваемая таким образом цепь Маркова имеет n состояний, матрица перехода которой из состояния S^α в состояние S^β обозначена $\Delta = \|\delta_\Phi\|$, $\alpha = \overline{1, n}$, $\beta = \overline{1, n}$ [1,2].

Обозначив через S^α факт подключения стационарной случайной среды $S^\alpha = (S_1^\alpha, S_2^\alpha, \dots, S_n^\alpha)$, определим оценку вероятности $\Omega_j^{\Phi\beta}$ перехода системы «автомат – переключаемая среда» из состояния Ψ_i^α в состояние Ψ_j^β следующим выражением: $\Omega_j^{\Phi\beta} = [S_i^\alpha \cdot x_j(1) + q_i^\alpha x_j(0)] \cdot \delta_\Phi = S_j^\beta \cdot \delta_\Phi$. В этом выражении S_i^α , q_i^α представляют собой соответственно оценки вероятностей благоприятных и неблагоприятных реакций внешней среды на систему «автомат – переключаемая среда» в состоянии Ψ_i^α ; $x_j(1)$ – оценку вероятности перехода автомата A из состояния φ_i в состояние φ_j при поступлении входного сигнала $v_1(t) = 1$, т.е. при поощрении автомата; $x_j(0)$ – оценку вероятности пере-

хода автомата A из состояния φ_i в состояние φ_j при порижании автомата, когда $v_1(t) = 0$; S_j^α – вероятность перехода автомата A из состояния φ_i в состояние φ_j при любом входном сигнале.

Структурная схема перехода системы «автомат – переключаемая среда» из состояния Ψ_i^α в состояние Ψ_j^β приведена на рис. 2.



Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Функция перехода системы «автомат – переключаемая среда» из состояния в состоянии представлена матрицей перехода $\|\Omega_j^\beta\|$ размером $k \cdot n \times k \cdot n$.

$$\|\Omega_j^\beta\| = \begin{pmatrix} \Omega_1^1 & \dots & \Omega_{1k}^1 & \Omega_1^2 & \dots & \Omega_{1k}^2 & \dots & \Omega_1^{1n} & \dots & \Omega_{1k}^{1n} \\ \Omega_2^1 & \dots & \Omega_{2k}^1 & \Omega_2^2 & \dots & \Omega_{2k}^2 & \dots & \Omega_2^{1n} & \dots & \Omega_{2k}^{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \Omega_{k1}^1 & \dots & \Omega_k^1 & \Omega_{k1}^2 & \dots & \Omega_k^2 & \dots & \Omega_{k1}^{1n} & \dots & \Omega_k^{1n} \\ \Omega_1^2 & \dots & \Omega_{1k}^2 & \Omega_1^3 & \dots & \Omega_{1k}^3 & \dots & \Omega_1^{2n} & \dots & \Omega_{1k}^{2n} \\ \Omega_2^2 & \dots & \Omega_{2k}^2 & \Omega_2^3 & \dots & \Omega_{2k}^3 & \dots & \Omega_2^{2n} & \dots & \Omega_{2k}^{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \Omega_{k1}^2 & \dots & \Omega_k^2 & \Omega_{k1}^3 & \dots & \Omega_k^3 & \dots & \Omega_{k1}^{2n} & \dots & \Omega_k^{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \Omega_1^{1n} & \dots & \Omega_{1k}^{1n} & \Omega_1^{2n} & \dots & \Omega_{1k}^{2n} & \dots & \Omega_1^n & \dots & \Omega_{1k}^n \\ \Omega_2^{1n} & \dots & \Omega_{2k}^{1n} & \Omega_2^{2n} & \dots & \Omega_{2k}^{2n} & \dots & \Omega_2^n & \dots & \Omega_{2k}^n \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \Omega_{k1}^{1n} & \dots & \Omega_k^{1n} & \Omega_{k1}^{2n} & \dots & \Omega_k^{2n} & \dots & \Omega_{k1}^n & \dots & \Omega_k^n \end{pmatrix}$$

Элементы Ω_j^β матрицы отражают вероятность перехода автомата A из состояния с номером i в состояние с номером j при переключении случайной среды, в которую погружён автомат, из состояния с номером α

в состоянии с номером β . В таблице 1 приведены выражения для определения значений Ω_j^β матрицы.

Если обозначить финальные вероятности R системы «автомат-составная среда» вектором $R = (r_1^1, r_2^1, \dots, r_k^1, r_1^2, r_2^2, \dots, r_k^2, \dots, r_1^n, r_2^n, \dots, r_k^n)$, где r_i^j – финальная вероятность пребывания автомата в состоянии Ψ_i^j (т.е. когда автомат находится в состоянии с номером i , а вероятностная среда – в состоянии с номером j), то с использованием элементов матрицы $\|\Omega_j^\beta\|$, приведенных в таблице 1, можно составить системы уравнений для определения величин r_i^j .

Таблица 1 - Выражения для определения элементов Ω_j^β матрицы $\|\Omega_j^\beta\|$

Состояния случайной среды $\alpha = \overline{1, n}$	Состояния автомата $i = \overline{1, k}$	Состояния случайной среды $\beta = \overline{1, n}$									
		$\beta = 1$...				$\beta = n$		
		Состояния автомата $j = \overline{1, k}$					Состояния автомата $j = \overline{1, k}$				
1	2	3	4	5	6	...	8	9	10	11	
	$i=1$	s_{11}^1	$\frac{1}{k-1}q_1^k$...	$\frac{1}{k-1}q_1^k$...	s_{1n}^1	$\frac{1}{k-1}q_1^k$...	$\frac{1}{k-1}q_1^k$	
	$i=2$	$\frac{1}{k-1}q_1^k$	s_{21}^1	...	$\frac{1}{k-1}q_1^k$...	$\frac{1}{k-1}q_1^k$	s_{2n}^1	...	$\frac{1}{k-1}q_1^k$	
	$i=k$	$\frac{1}{k-1}q_1^k$	$\frac{1}{k-1}q_1^k$...	s_{k1}^1	...	$\frac{1}{k-1}q_1^k$	$\frac{1}{k-1}q_1^k$...	s_{kn}^1	
...	
	$i=1$	s_{11}^n	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	s_{1n}^n	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	
	$i=2$	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	s_{21}^n	...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	s_{2n}^n	...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	
	$i=k$	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	s_{k1}^n	...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	s_{kn}^n	
...	
	$i=1$	s_{11}^n	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	s_{1n}^n	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	
	$i=2$	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	s_{21}^n	...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	s_{2n}^n	...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	
	$i=k$	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	s_{k1}^n	...	$\frac{1}{k-1}q_n^k$	$\frac{1}{k-1}q_n^k$...	s_{kn}^n	

Системы уравнений для определения финальных вероятностей при состоянии случайной среды $j = n$.

$$\begin{cases} r_1^n = r_1^1 s_{11}^n \delta^{1n} + r_2^1 \frac{1}{k-1} q_2^k \delta^{1n} + \dots + r_k^1 \frac{1}{k-1} q_k^k \delta^{1n} + \\ + r_1^2 s_{11}^2 \delta^{2n} + r_2^2 \frac{1}{k-1} q_2^k \delta^{2n} + \dots + r_k^2 \frac{1}{k-1} q_k^k \delta^{2n} + \\ \dots + r_1^n s_{11}^n \delta^{n1} + r_2^n \frac{1}{k-1} q_2^k \delta^{n1} + \dots + r_k^n \frac{1}{k-1} q_k^k \delta^{n1} ; \\ \dots \\ r_k^n = r_1^1 \frac{1}{k-1} q_1^k \delta^{1n} + r_2^1 \frac{1}{k-1} q_2^k \delta^{1n} + \dots + r_{k-1}^1 \frac{1}{k-1} q_{k-1}^k \delta^{1n} + r_k^1 P_k^1 \delta^{1n} + \\ r_1^2 \frac{1}{k-1} q_1^k \delta^{2n} + r_2^2 \frac{1}{k-1} q_2^k \delta^{2n} + \dots + r_{k-1}^2 \frac{1}{k-1} q_{k-1}^k \delta^{2n} + r_k^2 P_k^2 \delta^{2n} + \\ \dots r_1^n \frac{1}{k-1} q_1^k \delta^{n1} + r_2^n \frac{1}{k-1} q_2^k \delta^{n1} + \dots + r_{k-1}^n \frac{1}{k-1} q_{k-1}^k \delta^{n1} + r_k^n S_k^n \delta^{n1} . \end{cases}$$

Если принять, что составная вероятностная среда S^i , $i = \overline{1, n}$ переключается из одного состояния S^α в другое состояние S^β с одинаковой вероятностью $\delta^\beta = \delta$, $\alpha = \overline{1, n}$, $\beta = \overline{1, n}$, то на основе полученной системы уравнений для финальных вероятностей можно сделать вывод, что в условиях принятых допущений имеют ме-

сто равенства:

$$r_1^1 = r_1^2 = \dots = r_1^n; r_2^1 = r_2^2 = \dots = r_2^n, \dots, r_k^1 = r_k^2 = \dots = r_k^n$$

Обозначим эти вероятности переменными соответственно r_1, r_2, \dots, r_n . Решение составленных систем урав-

нений с учётом условия нормировки $n_1 + n_2 + \dots + n_k$

позволило получить следующие выражения для финальных вероятностей пребывания системы «автомат–переключаемая среда» в своих состояниях $i = 1, k$:

$$r_i = \frac{1}{n(1 - \delta \sum_{\alpha=1}^n S_i^\alpha + \delta \frac{1}{k-1} \sum_{\alpha=1}^n q_i^\alpha) \sum_{i=1}^k (1 - \delta \sum_{\alpha=1}^n S_i^\alpha + \delta \frac{1}{k-1} \sum_{\alpha=1}^n q_i^\alpha)}$$

В выражения для финальных вероятностей $r_i, i = \overline{1, k}$ входят вероятности благоприятных S_i^α и неблагоприятных $q_i^\alpha, i = \overline{1, k}, \alpha = \overline{1, n}$ реакций случайной среды

на воздействия автомата в каждом его состоянии. Определение этих вероятностей предполагается осуществлять на базе функционирования имитационной модели, воспроизводящей изменение величины остатков денежных средств в бюджете при случайном характере вариаций доходов и расходов. Предложенная модель позволяет выбирать оптимальные для данного уровня бюджетной системы нормативы отчислений от налогов в порядке бюджетного регулирования. В связи с тем, что долевое распределение средств от уплаты налогов должно обеспечить достижение некоторого компромисса между уровнями бюджетной системы, авторами статьи предлагается модель игрового поведения двух систем «автомат–переключаемая среда» как инструмента логического согласования интересов бюджетов высшего и нижестоящего уровней бюджетной системы РФ [4,5]. Эта модель позволяет обеспечить равновесие интересов бюджетов различных уровней при выборе пропорций долевого распределения средств от уплаты налогов.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В результате проведённых исследований получены следующие новые научные результаты:

THE MODEL OF BEHAVIOUR OF AUTOMATA IN A SWITCHED RANDOM ENVIRONMENTS FOR DECISION MAKING ON INTER-BUDGET REGULATION

© 2014

E.D. Streltsova, doctor of economic sciences, professor of the chair “Information security, telecommunication systems and computer science”

I.V. Bogomyakova, candidate of economic sciences, associate professor of the chair “Economy of production

V.S. Streltsov, candidate of technical sciences, associate professor of the chair “Information security, telecommunication systems and computer science”

South-Russian state Polytechnic University (NPI) them. M.I. Platov, Novocherkassk (Russia)

Annotation: In the article the automata-based approach to strategic decisions on inter-budget regulation on the equity of distribution of tax revenues among the levels of the budgetary system. Built automata model supports decision making in the composite environment.

Key words: inter-budget regulation, tax revenues, the budget deficit, economic-mathematical model, a probabilistic automaton, composition and health of random environment.

1. Построена математическая модель вероятностного автомата в составных случайных средах, которая, в отличие от известных, позволяет описывать процесс принятия решений при бюджетном регулировании в условиях наложения случайных сред, создаваемых отдельными поступлениями от уплаты налогов.

3. Разработаны теоретические аспекты получения выражений для финальных вероятностей пребывания системы «автомат–переключаемая среда» своих состояниях, позволяющие дать количественную оценку управляющим решениям, принимаемым относительно пропорций распределения налогов между уровнями бюджетной системы в порядке бюджетного регулирования.

В перспективе построенная автоматная экономико-математическая модель планируется для использования в системе поддержки принятия решений по управлению долевым распределением средств от уплаты налогов между региональным и муниципальным уровнями бюджетной системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богомяккова И.В. Модельный инструментарий поддержки принятия решений по управлению межбюджетным регулированием // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика. - 2013. - №2(13). - С.8-13

2. Богомяккова И.В. Модель долевого распределения налогов в системе поддержки принятия решений по управлению межбюджетным регулированием // Научные ведомости Белгородского государственного университета (серия Информатика). - 2010. - Выпуск 13/1. - С.112-117

3. Стрельцова Е.Д., Богомяккова И.В., Стрельцов В.С. Автомат–Переключаемая среда для моделирования долевого распределения налогов // Научные ведомости Белгородского государственного университета (серия Информатика). - 2010. - № 19/(90). - С.127-132

4. Модель коллективного поведения систем «Автомат–переключаемая среда» при выборе компромиссной стратегии межбюджетного регулирования // Научные ведомости Белгородского государственного университета (серия Информатика). - 2011. - №7. - Выпуск 18/1. - С.109-118

5. Стрельцова Е.Д. Модель коллективного поведения автоматов для оптимизации бюджетного регулирования в системе <регион> ↔ <муниципальное образование> // Изв. вузов. Сев.-Кавк. регион. Техн. науки. - 2002. - Спецвып.: Математическое моделирование и компьютерные технологии. - 2002. - С.113-114.

УДК 004.9:338.47

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ УКРАИНЫ

© 2014

Л.А. Стрий, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры
«Менеджмента и маркетинга»*Л.А. Захарченко*, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры
«Экономика предприятия»*А.К. Голубев*, кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика предприятия»
Одесская национальная академия связи им. А.С.Попова, Одесса (Украина)

Аннотация: В статье выполнен анализ и систематизация интернет-ресурсов информационного обеспечения экономической деятельности предприятий связи Украины. Предложено выделить три группы интернет-ресурсов: международные, национальные и отраслевые. Сформулированы рекомендации по использованию информационных интернет-ресурсов предприятиями.

Ключевые слова: интернет-ресурсы; информационное обеспечение; деятельность предприятия связи; систематизация интернет-ресурсов.

Постановка проблемы. Быстрый рост количества интернет-пользователей и усиление влияния Сети на экономическую деятельность предприятий характерно и для сферы связи Украины. Согласно данным МСЭ (ITU) от 27 февраля 2013 года [1] к концу 2013 года услугами сети Интернет будут пользоваться 2,7 млрд. человек, что составит 39% мирового населения, общий коэффициент проникновения Интернета составит: 39% – во всем мире, 77% – в развитых странах и 31% – в развивающихся странах. В Украине, согласно данным Киевского международного института социологии (КМИС), в сентябре 2013 года 49,8% взрослого населения Украины пользовались Интернетом [2]. Развитие сети Интернет и других современных информационных сетей вызвало появление новой проблемы – стремительного роста объема информации, которую могут использовать предприятия при выборе варианта решения в той или иной рыночной ситуации. При этом избыточная информация становится мешающей, снижая вероятность выбора правильного решения. В этих условиях важным становится проблема оптимального отбора источников информации, в частности информационных интернет-ресурсов, обеспечения деятельности предприятий связи.

Анализ последних исследований. Проблеме информационного обеспечения деятельности предприятий посвящено достаточно много исследований различных авторов, например И.Арсенова, В.Геца, Б.Гейтса, М.Кастельса, Ф.Котлера, И.Корнеева, В.Михайлова, М. Чумаченко, А.В.Хорошилова и др. Однако задача систематизации информационных интернет-ресурсов деятельности предприятий связи в отраслевой экономической науке Украины практически еще не изучена, о чем свидетельствует отсутствие публикаций по данной проблематике.

Это обуславливает актуальность рассматриваемой проблемы и необходимость проведения исследований в данном направлении.

Целью данной статьи является публикация некоторых результатов собственных исследований авторов данной проблемы, в частности анализ и систематизация современных информационных интернет-ресурсов обеспечения экономической деятельности предприятий связи Украины.

Изложение основного материала исследований. Для предприятий связи информационными интернет-ресурсами могут быть сайты международных институтов, сайты государственных, общественных организаций и органов управления Украины, сайты отраслевых телекоммуникационных компаний. Авторы предлагают все интернет-ресурсы разделить на три группы: международные, национальные (государственные) и отраслевые (рис. 1).

Международные информационные ресурсы. К основным международным информационным ресурсам авторами отнесены данные тех сайтов, которые публи-

куют экономическую и статистическую информацию, имеющую определенную важность для выбора направлений развития предприятий связи:

- международный союз электросвязи (МСЭ – ITU);
- европейский институт по стандартизации в отрасли телекоммуникаций (ETSI);
- международная организация по стандартизации (ISO);
- всемирный экономический форум (WEF);
- европейская экономическая комиссия ООН (UNECE);
- организация экономического сотрудничества и развития (ОЕСР).

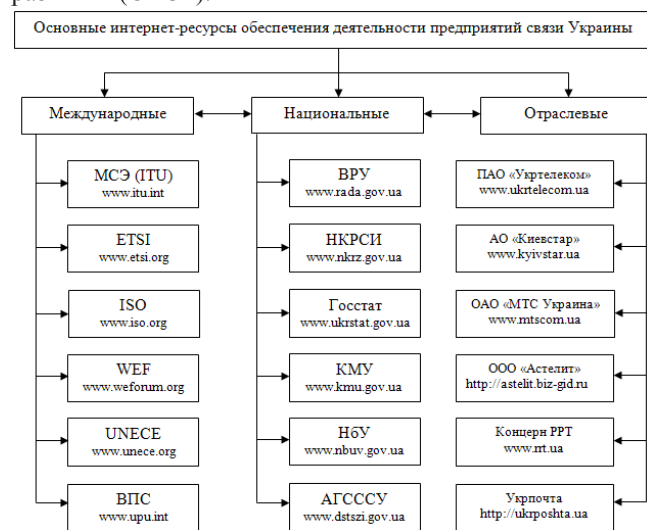


Рис.1 Основные интернет-ресурсы обеспечения экономической деятельности предприятий связи Украины

Международный союз электросвязи (МСЭ), (International Telecommunication Union, ITU) является специализированным учреждением ООН в сфере информационно-коммуникационных технологий. МСЭ был создан в 1865 году, данное название он получил в 1934 году. В настоящее время МСЭ насчитывает в своем составе 193 страны и свыше 700 организаций частного сектора и академических учреждений. Штаб-квартира МСЭ находится в Женеве, Швейцария. Созданы 12 региональных и зональных отделений по всему миру. Деятельность МСЭ охватывает весь сектор ИКТ – от цифрового радиовещания до интернета, технологий подвижной связи и трехмерного телевидения. МСЭ выступает посредником при заключении соглашений по технологиям и услугам, распределяет глобальные ограниченные ресурсы, такие как радиочастотный спектр и орбитальные спутниковые позиции. На официальном сайте МСЭ размещены разнообразные информационные

ресурсы и статистические данные, которые предприятия телекоммуникаций могут использовать при выборе оптимального решения организации экономической деятельности [3].

Европейский институт по стандартизации в отрасли телекоммуникаций (European Telecommunications Standards Institute, ETSI) — независимая организация по стандартизации в телекоммуникационной промышленности (изготовители оборудования и операторы сетей) в Европе. ETSI были успешно стандартизированы система сотовой связи GSM и система профессиональной мобильной радиосвязи TETRA. ETSI ответственен за стандартизацию информационных и телекоммуникационных технологий в пределах Европы [4]. Евросоюз официально признает ETSI как Организацию Европейских Стандартов. ETSI - некоммерческая организация с более чем 700 организаций-членов 62 стран 5 континентов. ETSI объединяет изготовителей, сетевых операторов, национальные администрации, поставщиков услуг, исследовательские организации и группы пользователей [www.etsi.org].

Международная организация по стандартизации (International Organization for Standardization, ISO) является одной из самых крупных и значимых организаций, занимающейся разработкой международных стандартов. Международные стандарты несут добровольный характер и содержат актуальные спецификации на продукцию, услуги и передовую практику, а также способствуют повышению эффективности производства и активному росту промышленного потенциала, разрабатываются на основе консенсуса. ISO – это некоммерческая, негосударственная организация, членами которой являются представители национальных органов по стандартизации из 161 стран. В журнале «ИСО фокус» публикуются информационные материалы как относительно проблем стандартизации, так и по широкому кругу вопросов развития современной экономики [www.iso.org].

Всемирный экономический форум (The World Economic Forum: The International Organization for Public-Private Cooperation, WEF) швейцарская неправительственная организация наиболее известная проведением ежегодных встреч (форумов) в Давосе. На форум приглашаются ведущие менеджеры бизнеса, политические лидеры, видные мыслители и журналисты. Предметом обсуждения являются наиболее острые мировые проблемы. WEF - это не только трибуна для дискуссий, он инициирует экономические и политические исследования. Миссия WEF – содействие улучшению привлекательности бизнеса [www.weforum.org].

Европейская экономическая комиссия ООН (Economic Commission for Europe, UNECE) – одна из пяти региональных комиссий ООН, учрежденных с целью развития экономической деятельности и укрепления экономических связей внутри региона и между регионом и остальным миром; служит для правительства региональным форумом для разработки конвенций, норм и стандартов с целью гармонизации действий и облегчения обмена мнениями между государствами-членами; обеспечивает гарантии безопасности и качества потребителям, помогает охранять окружающую среду, упрощает процедуры торговли, а также способствует более тесному единению государств-членов внутри региона и их более полной интеграции в мировую экономику. Организация насчитывает 56 государства-членов [www.unepce.org].

Всемирный почтовый союз (Universal Postal Union, UPU) — специализированное учреждение, регулирующее международные почтовые услуги, ВПС играет ведущую роль, способствуя постоянной активизации почтовых услуг, служит главным механизмом сотрудничества между почтовыми службами, разрабатывает рекомендации, выступает посредником, оказывает техническую помощь, среди его главных задач — содействие развитию всемирной почтовой службы, росту объемов почто-

вых отправок за счет внедрения современных видов почтовой продукции и услуг, улучшение качества почтового обслуживания клиентов, ВПС выполняет свою главную миссию — содействие и развитие связи между всеми жителями планеты [www.upu.int].

Международные интернет-ресурсы могут использоваться для исследования тенденций экономического развития экономики связи, обобщения мирового опыта в сфере связи, сравнительного анализа развития предприятий связи и ведущих мировых компаний связи, проведения научных исследований в сфере экономики связи.

Национальные информационные ресурсы. К национальным (государственным) ресурсам авторами отнесены данные сайтов организаций, которые определяют законодательство в сфере связи, регулирование телекоммуникационного рынка, управляют (в определенной степени) предприятиями, публикуют правовую, экономическую и статистическую информацию, имеющую определенную важность для предприятий телекоммуникаций. На рис. 1 представлены некоторые из них.

Верховная Рада Украины (ВРУ) является единственным органом законодательной власти в Украине. Конституционный состав Верховной Рады Украины - четыреста пятьдесят народных депутатов Украины, которые избираются на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права путем тайного голосования сроком на пять лет [www.rada.gov.ua].

Основным законом, который регламентирует деятельность в сфере телекоммуникаций, является Закон Украины «О телекоммуникациях». Данный Закон устанавливает правовую основу деятельности в сфере телекоммуникаций. Закон определяет полномочия государства относительно управления и регулирования отмеченной деятельности, а также права, обязанности и принципы ответственности физических и юридических лиц, которые берут участие в данной деятельности или пользуются телекоммуникационными услугами [5].

Кабинет Министров Украины (КМУ) осуществляет государственное управление в сфере телекоммуникаций, обеспечивает равные условия развития всех форм собственности в сфере телекоммуникаций, осуществляет управление объектами государственной собственности в сфере телекоммуникаций, направляет и координирует деятельность министерств, других центральных органов исполнительной власти в сфере телекоммуникаций [5].

Национальная комиссия, осуществляющая государственное регулирование в сфере связи и информатизации (НКРСИ) – государственный коллегиальный орган, подчиненный президенту и подотчетный Верховной Раде Украины, имеющий специальные полномочия [5]. На сайте НКРСИ размещена обширная информация о деятельности Комиссии и ее результатах, научные отчеты с анализами состояния телекоммуникаций, проекты и стратегии развития телекоммуникаций, статистика, характеризующая развитие телекоммуникаций, годовые отчеты [www.nkrzi.gov.ua].

Администрация Государственной службы специальной связи и защиты информации Украины (АГСССУ) является с 2011 года центральным органом исполнительной власти в отрасли связи, специально уполномоченным центральным органом исполнительной власти по вопросам организации специальной связи и защиты информации. На сайте администрации имеется управляющая, законодательная, научная, публичная и статистическая информация [www.dstszi.gov.ua].

Государственная служба статистики Украины (Госстат Украины) является специально уполномоченным государственным органом исполнительной власти в отрасли статистики, деятельность которой направляется и координируется КМУ через Министра экономического развития. На сайте службы публикуется статистическая информация, экспресс-выпуски, отчетная документация. Для предприятий связи интересен специальный раздел «Транспорт и связь». Статистические

данные по связи публикуются с 2002 года по н.в. [www.ukrstat.gov.ua].

Национальная библиотека им. В.И.Вернадского (НБУ) — крупнейшая по объёму фонда и площади помещений библиотека Украины, главный научно-информационный центр государства, научно-исследовательский институт Отделения истории, философии и права НАН Украины, входит в двадцатку крупнейших национальных библиотек мира, все электронные версии периодических печатных научных изданий публикуются на официальном сайте библиотеки [www.nbuv.gov.ua].

Национальные интернет-ресурсы могут использоваться для оценки правового обеспечения принимаемых решений, учета ограничений регуляторов национально-го рынка услуг связи, проведения научных исследований в сфере экономики связи.

Отраслевые информационные ресурсы. Отраслевые информационные интернет-ресурсы размещены на сайтах предприятий связи. На рис. 1 показаны основные отраслевые предприятия Украины, к которым отнесены:

публичное акционерное общество «Укртелеком», предоставляющее потребителям услуги фиксированной и мобильной связи, доля «Укртелекома» в суммарных доходах предприятий отрасли составляет 15,08% [www.ukrtelecom.ua];

национальный оператор мобильной связи, частное акционерное общество «Киевстар», предоставляющее услуги мобильной связи 27 млн. абонентов, роуминговые услуги в 195 странах на 5 континентах, услуги широкополосного доступа в Интернет, услуги фиксированной связи для бизнеса по современным технологиям, доля «Киевстар» в суммарных доходах предприятий отрасли составляет 26,41% [www.kyivstar.ua];

мобильный оператор Украины, открытое акционерное общество «МТС Украина», предоставляющее услуги мобильной связи, МТС и ее дочерние компании предоставляют услуги мобильной связи более чем 100 млн. абонентам в России и в странах СНГ, услуги фиксированной связи и кабельного телевидения в России, в Украине и Армении – количество абонентов платного домашнего телевидения МТС составляет более 2,8 миллиона домохозяйств, количество абонентов широкополосного доступа в Интернет – 1,8 миллиона, доля «МТС Украина» в суммарных доходах предприятий отрасли составляет 22,49% [www.mtscom.ua];

украинский мобильный оператор, общество с ограниченной ответственностью компания «Астелит», торговая марка – life:), охватывает территорию, на которой проживает 96,9% населения страны, компания предоставляет роуминг в 174 странах мира благодаря 489 партнерам, «Астелит» первым на рынке внедрил технологию, которая обеспечивает абонентам скоростную передачу данных, доля «Астелит» в суммарных доходах предприятий отрасли составляет 12,8% [http://astelit.bizgid.ru];

Концерн РРТ (радиовещания, радиосвязи и телевидения) объединяет 27 предприятий и филиалов, которые расположены в областных центрах и крупных городах Украины, уникальная инфраструктура Концерна включает в себя свыше 560 антенно-мачтовых сооружений высотой от 70 до 380 метров, больше 12 тыс. км радиорелейных линий, 80 мощных телевизионных передаточных станций, свыше 1380 телевизионных передатчиков, 365 радиовещательных передатчиков, 2 мощных радиодинамика, 2 центра спутниковой связи, инфраструктуру обслуживают почти 3,8 тысяч высококвалифицированных специалистов, Концерн РРТ обеспечивает свыше 99 % распространения телевизионного вещания Украины, доля Концерна РРТ в суммарных доходах предприятий отрасли составляет 4,8% [www.rtt.ua];

украинское государственное предприятие почтовой связи «Укрпочта» (УГППС «Укрпочта») является национальным оператором почтовой связи Украины,

Укрпочта сегодня – это: свыше 14 тысяч почтовых отделений по всей территории страны, из них более 10 тысяч – в сельской местности; более 98 тысяч работников (из них более 41 тысяч – почталыоны) ежегодно осуществляют обработку и доставку потребителям почти 300 млн. почтовых отправлений, 17500000 посылок и отправок с объявленной ценностью, 22 млн. переводов, доставляют свыше 120 млн. пенсий; распространение по подписке и в розницу около 10 тыс. наименований периодических изданий, или более 1,083 миллиарда экземпляров в год, Укрпочта предлагает потребителям около 50 видов услуг, доля Укрпочты в суммарных доходах предприятий отрасли составляет 6,26% [http://ukrposhta.ua.ru].

Примечание: численные значения долей операторов, приведенные выше по тексту, рассчитаны согласно данным Госстата Украины по итогам 9 месяцев 2013 года [6].

Отраслевые интернет-ресурсы могут использоваться для обобщения имеющегося у предприятий связи Украины опыта экономической деятельности, сравнительного анализа деятельности предприятия и других национальных компаний, проведения научных исследований в сфере экономики связи.

Информацию для обеспечения экономической деятельности предприятия связи могут также найти на сайтах компаний связи многих государств мира, на сайтах интернет-компаний и других организаций Украины, на сайтах отечественных телекоммуникационных компаний (не указанных выше), а также на сайтах отраслевых и государственных научных и образовательных учреждений Украины.

Выводы:

1. В данной работе выполнен анализ и систематизация имеющихся в глобальном киберпространстве Сети информационных интернет-ресурсов, которые могут быть использованы для обеспечения экономической деятельности предприятий связи, предложено выделить три группы ресурсов: международные, национальные и отраслевые.

2. Изложенные авторами материалы исследований могут быть использованы предприятиями связи как Украины, так и других стран для повышения эффективности информационного обеспечения деятельности на современных рынках, более эффективного использования мирового и национального опыта, а также в процессе исследовательской деятельности.

В качестве дальнейших направлений исследования данной проблемы можно отметить детализацию конкретных путей использования в практике предприятия указанных информационных ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международный союз электросвязи / Мир в 2013 году: факты и цифры, касающиеся ИКТ, – Режим доступа: www.itu.int/ITU-D/ict/index.html
2. Информационное агентство УНИАН, – Режим доступа: <http://www.unian.net/society/846303-v-2013>
3. Международный союз электросвязи, – Режим доступа: <http://www.itu.int/ru>.
4. Википедия, – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
5. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2005 р. № 1280-IV, – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T031280.html.
6. Госстат Украины, – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

INFORMATIONAL INTERNET RESOURCES THAT PROVIDE FUNCTIONING OF UKRAINIAN COMMUNICATION ENTERPRISES

© 2014

L.A. Striy, doctor of economic sciences, professor, professor of department
of «Management and marketing»
L.A. Zaharchenko, candidate of economic sciences, associate professor, professor
of department of «Economy of enterprise»
A.K. Golubev, candidate of engineering sciences, professor, professor of department
of «Economy of enterprise»
Odessa National Academy of Telecommunications named after A.S.Popov (Ukraine)

Annotation: In the article the analysis and systematization of internet resources of provide functioning of ukrainian communication enterprises were performed. Distinguishing of three groups of internet resources was offered: international, national and branch. Recommendations for the use of internet resources by enterprises were set.

Keywords: internet resources; information service, activity of enterprise of communication; systematization of internet resources.

УДК 339.138

ВЛИЯНИЕ ЮЗАБИЛИТИ САЙТА БАНКА НА ВОСПРИЯТИЕ ЕГО ИМИДЖА КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ

© 2014

V.V. Nikiushkin, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга
M.D. Tverдохлебова, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва (Россия)

Аннотация: Статья посвящена вопросам разработки методики анализа юзабилити сайтов компаний, работающих на рынке банковских услуг, и оценки уровня его влияния на воспринимаемый имидж. Актуальность работы обусловлена повышенной конкуренцией на рынке финансовых услуг, все возрастающей ролью сети Интернет для потребителей, их усилившимися требованиями к содержанию и функционалу корпоративных сайтов банков, работающих на рынке B2B и повышенному влиянию юзабилити сайта на восприятие имиджа самой компании.

Ключевые слова: Юзабилити, чек-листы, восприятие имиджа, веб-сайт, банки.

В изменившейся за последнее время парадигме ведения бизнеса и коммуникаций, все большее значение придается Интернету, и, соответственно корпоративным веб-сайтам, являющимся виртуальным представительством компании. С каждым днем информации в Интернете становится все больше, Интернет используется как хранилище данных корпоративных систем, личных данных, а также инструментом коммуникации b2b и b2c.

Сайты становятся все более технически сложными, выполняют множество разнообразных функций, и при этом им необходимо быть максимально удобными для своих клиентов. Это характеризуется понятием юзабилити.

Юзабилити (usability, англ.) – это степень удобства, с которой пользователь может выполнять стоящие перед ним задачи, используя программный продукт. Юзабилити веб-сайта подразумевает максимально удобные, понятные и эффективные пути решения задач, лежащих перед пользователем, при его обращении к сайту (к примеру, регистрация, или совершение покупки).

Когда растет конкуренция, усложняется борьба за клиентов, повышаются затраты на их привлечение и удержание. На сегодняшний день даже успешные компании начинают сталкиваться с тем, что продолжать успешно работать, имея недостаточно удобный и потому неэффективный веб-сайт становится все сложнее. Это касается многих рыночных сфер, и наиболее заметно это на рынке услуг, где клиенты изначально настроены на получение максимального удовлетворения от работы с компанией, в т.ч. и через Интернет. Отсутствие у компании современного полнофункционального сайта способно негативно сказаться на ее имидже в глазах клиентов, пусть даже в остальных направлениях ее работа оценивается положительно. Необходимо понимать, что веб-сайт сегодня – это необходимый элемент бизнеса, и потребители начинают привыкать к тому, что онлайн-доступ к информации 24/7/365 – это не бонус, а обязательное условие взаимодействия с поставщиком услуг.

Среди западных авторов, основоположников теории юзабилити веб-сайтов, подробно исследовавших вопросы юзабилити, в первую очередь необходимо отметить Якоба Нильсена и Хоа Лоранжера [1], Стива Круга [2,3], Авинаша Кошика [4,5]. В последнее время среди российских специалистов также появились авторы, внесшие вклад в исследование данной проблемы (А.Лебедев [6], В. Никишкин, М. Твердохлебова [7]). Однако вопросы взаимосвязи юзабилити веб-сайта компании и восприятия ее имиджа корпоративными клиентами еще не были рассмотрены в достаточной степени научным сообществом.

Объектом исследования стали корпоративные сайты компаний, оказывающих банковские услуги юридическим лицам (рынок B2B).

Цель работы – изучение влияния юзабилити сайта на имидж компании у корпоративных клиентов.

В ходе исследования были использованы следующие методы: сбор и анализ вторичной информации (кабинетное исследование), проведение экспертных опросов, в т.ч. по «методу чек-листов».

С целью анализа юзабилити сайтов была осуществлена выборка наиболее успешных игроков рынка, занимающих лидирующие позиции в ведущих банковских рейтингах. Для выбора участников исследования использовалась информация с сайта Информационного портала Банки.ру [8], являющегося крупнейшим банковским ресурсом Рунета. (Издатель — ООО «Информационное агентство «Банки.ру». Регистрационное свидетельство № ФС 77-20533 от 12 апреля 2005 г.)

Для выбора участников исследования были изучены результаты кредитных рейтингов по национальной шкале. С целью определения выборки были исследованы рейтинги как международных (S&P, Moody's, Fitch), так и отечественных агентств (Рус-рейтинг, Эксперт РА). В процессе отбора банков-лидеров по указанным выше рейтингам выделялись банки региона «Москва и Московская область». Было выбрано по шесть банков с наивысшими показателями по каждому из рейтингов. Результаты отбора отражены в таблице 1.

Таблица 1. Кредитные рейтинги банков по национальной шкале. (Москва и область)

№ в рейтинге	Рейтинговые агентства				
	S&P	Moody's	Fitch	Рус-рейтинг	Эксперт РА
1	БНП Париба Банк	ВТБ 24	Банк Москвы	Альфа-Банк	Газпромбанк
2	Газпромбанк	Газпромбанк	ВТБ 24	ВТБ 24	Московский Кредитный Банк
3	Райффайзенбанк	ДельтаКредит	Внешэкономбанк	Газпромбанк	Транскапиталбанк
4	Росбанк	ИНГ Банк	ДельтаКредит	ДжИИ Мани Банк	ББР Банк
5	Альфа-Банк	МСП Банк	ИНГ Банк	Росбанк	Бинбанк
6	Промсвязьбанк	Райффайзенбанк	Нордеа Банк	Банк Москвы	Генбанк

Далее банки были проранжированы по количеству попаданий в «шестерку лидеров» по каждому из рейтингов. Для дальнейшего исследования были выбраны те банки, которые попали в шестерку лидеров не менее двух раз, т.е. были оценены как наилучшие экспертами как минимум двух рейтинговых агентств. Таким образом, в качестве объектов исследования юзабилити выступили сайты следующих банков (Табл. 2).

Таблица 2. Сайты банков-объектов исследования юзабилити.

№	Наименование банка	Адрес веб-сайта банка
1	Газпромбанк	http://www.gazprombank.ru/
2	ВТБ 24	http://www.vtb24.ru/personal/Pages/default.aspx?geo=moscow
3	Раффайзенбанк	http://www.raiffeisen.ru/
4	Росбанк	http://www.rosbank.ru/ru/
5	Альфа-Банк	http://alfabank.ru/
6	ДельтаКредит	http://www.deltacredit.ru/
7	ИНГ банк	http://www.ing.ru/index.wbp
8	Банк Москвы	http://www.bm.ru/ru/

Для оценки юзабилити чаще всего применяются качественные исследования: экспертные оценки, фокус-группы, глубинные интервью и др.. Количественные методы используются в основном только при сравнении разных версий страниц, или элементов, с целью выбрать наиболее удачный. В данном случае перед нами стояла задача выявления влияния юзабилити сайта на воспринимаемый имидж самой организации. Поэтому исследование необходимо было провести в два этапа: 1) собственно оценка юзабилити 2) оценка его влияния на воспринимаемый имидж.

Инструментом исследования стала юзабилити-экспертиза с использованием чек-листов. Чек лист, (от англ. check list — контрольный список) – разновидность анкеты, список, содержащий ряд необходимых утверждений для оценки качества какой-либо работы. Метод исследования юзабилити при помощи чек-листов заключается в том, что группа экспертов оценивает заранее разработанные утверждения, касающиеся веб-сайта (содержание контента, навигация, форматирование текста, стилевое оформление, графика и т.д.). По результатам данного исследования делается вывод об уровне юзабилити сайта.

Данный метод имеет ряд преимуществ, основным из которых является удобство обработки экспертных оценок.

Одной из наиболее популярных и широко используемых версий чек-листов для анализа юзабилити сайтов является чек-лист лондонских исследователей, компании UsabilityLab. В России их чек-листы были адаптированы и широко используются в работе компанией Vakuhatsu.[9]

Все вопросы оценки юзабилити разделены на девять блоков: Входные документы; Соответствие задачам посетителей; Качество контента; Навигация и информационная архитектура; Формы и передача данных; Доверие посетителей; Компонировка страницы и дизайн; Поиск по сайту; Помощь, обратная связь, ошибки.

Внутри каждого блока представлено от 10 до 27

оценочных утверждений (например, оценочное утверждение в блоке «Качество контента»: тексты содержат обращения к потенциальным клиентам), которые предлагается оценить экспертам по трехбалльной шкале: -1 (утверждение не соответствует действительности), 0 (утверждение частично соответствует действительности) и 1 (утверждение соответствует действительности). Каждому оценочному утверждению присвоен свой вес. В итоге, по каждому блоку получается определенная сводная оценка, которая складывается из суммы произведений оценок и их весов. На основании полученных сводных оценок заполняются итоговая таблица и лепестковая диаграмма, отражающие общий уровень юзабилити исследуемого сайта.

Версия чек-листов компании Vakuhatsu была составлена и используется для оценки юзабилити интернет-магазинов, работающих на рынке B2C. Кроме того, по мнению исследователей, в данном инструменте нуждаются в переработке как формулировки оценочных утверждений, так и их весовые оценки.

Необходимо дать дополнительную взвешенную оценку общего состояния юзабилити сайта, т.к. значимость одного блока по отношению к другому так же разная. Осуществлять оценку юзабилити по оригинальным чек-листам компании Vakuhatsu для сайтов банковской тематики было бы неправильно, т.к. полученная таким образом информация не отвечала бы задачам исследования.

В связи с этим было решено модифицировать известную методику и разработать новые чек-листы, подходящие для оценки сайтов финансовой сферы, целевыми клиентами которой являются юридические лица.

Экспертами для данной работы выступили преподаватели (профессора и доценты) Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, специализирующиеся в области финансовых услуг, информатики, маркетинга. Первым этапом экспертной работы стала разработка новых оценочных утверждений внутри блоков оценки, по тематике подходящих к сайтам банковской сферы. Вторым этапом стало присвоение весов оценочным утверждениям.

Максимально возможный вес составил 5 баллов, минимальный – 1 балл. Общая сумма весов внутри каждого оценочного блока составила 35 баллов. Таким образом, все блоки получили возможность получить одинаковую максимальную оценку, несмотря на различное количество вопросов в каждом из них. Следующим шагом стала расстановка весов между блоками по 4х балльной шкале. В итоге оценочные листы были переработаны для решения задач исследования (Приложение 1). Далее экспертами была составлена сводная таблица по общей оценке юзабилити сайта и проставлены веса для каждого блока данных. (Приложение 2). По разработанным чек-листам экспертами была проведена оценка всех сайтов, входящих в отобранную группу.

Кроме того, отдельно был составлен краткий чек-лист для оценки экспертами воспринимаемого имиджа банковской организации по ее веб-сайту. В данном чек-листе оценки выставлялись по 5-ти балльной шкале и не взвешивались, т.к. все оценочные утверждения были признаны равными по значимости. (Таблица 3).

Таблица 3. Оценка воспринимаемого имиджа организации по ее веб-сайту.

	Показатели воспринимаемого имиджа	Экспертная оценка
1	Сайт производит впечатление надежного источника информации.	
2	Компания, которой принадлежит сайт, воспринимается как солидная и заслуживающая доверия.	
3	При работе с сайтом создается впечатление, что компания клиентоориентирована.	
4	При работе с сайтом отсутствуют ошибки, ухудшающие впечатление о компании.	
	ИТОГО	

Для оценки имиджа привлекались эксперты, представляющие корпоративных клиентов банковских организаций, менеджеры компаний, в чьи функциональные обязанности входит выбор и взаимодействие с банковскими структурами.

По итогам проведенного исследования были получены следующие результаты.

1. Газпромбанк. Процент от максимально возможного результата при оценке юзабилити сайта Газпромбанка составил 75,71%. Единственным очевидным минусом сайта стал блок «помощь, обратная связь, устойчивость к ошибкам», где негативные оценки были получены за счет неудобных форм подачи заявки, отсутствия подсказок пользователю при выполнении задач. (Рис. 1)



Рисунок 1 - Результаты оценки сайта Газпромбанка. Имиджевая составляющая была оценена экспертами в 77,4%.

2. Банк ВТБ-24. Юзабилити сайта было оценено в 68,05% от максимально возможного результата. Некоторые сложности в навигации по сайту и отсутствие на сайте полноценной истории развития организации стали причиной снижения оценок экспертов. (Рис. 2)



Рисунок 2 - Результаты оценки сайта банка ВТБ-24. Имиджевая составляющая была оценена в 72,3%.

3. Райффайзенбанк. Юзабилити сайта было оценено в 67,01%. Основной недостаток, так же как и у конкурента, Газпромбанка, состоит в недостаточном качестве помощи и обратной связи (Рис. 3)



Рисунок 3 - Результаты оценки сайта Райффайзенбанка. Имиджевая составляющая была оценена в 77,14%.

4. Росбанк. Юзабилити сайта было оценено в 87,79%.

Традиционная проблема заключается также в недостаточном качестве помощи и обратной связи (Рис. 4)



Рисунок 4 - Результаты оценки сайта Росбанка.

Не смотря на наличие небольших проблем с пользовательской помощью, имиджевая составляющая была оценена в 95%. Оценка экспертов подтверждается также фактом, что именно сайт Росбанка www.rosbank.ru стал победителем в XII всероссийском интернет-конкурсе «Золотой сайт – 2012» в номинации «Банки и финансы».

5. Альфа-банк. Юзабилити сайта было оценено в 79,22%. Некоторые проблемы были отмечены в соответствии задачам посетителей (сайт не всегда интуитивно понятен и обозначает пользовательские шаги) (Рис. 5)



Рисунок 5 - Результаты оценки юзабилити сайта Альфабанка.

Имиджевая составляющая была оценена в 88,7%

6. Дельтакредит банк. Юзабилити сайта было оценено в 63,11%. Качество контента, навигация и информационная архитектура, соответствие задачам посетителей содержали ошибки. Сайт довольно часто не способствует решению целей пользователей, компоновка страниц и дизайн часто непонятны (Рис. 6).



Рисунок 6 - Результаты оценки юзабилити сайта Дельтакредит банка.

Имиджевая составляющая была оценена в 48,57%.

7. ИНГ банк. Юзабилити сайта было оценено всего лишь на 31,17%. Некорректное представление входных данных, некачественный контент (переводные материалы, не отредактированные для российских потребителей), неработающий поиск, все это не позволило дать

сайту более высокие оценки. (Рис. 7)



Рисунок 7 - Результаты оценки юзабилити сайта ИНГ банка

Имиджевая составляющая была оценена в 14,29%.

8. Банк Москвы. Юзабилити сайта было оценено в 81,69%. На снижение процента повлияло полное отсутствие на сайте функции поиска. (Рис. 8)



Рисунок 8 - Результаты оценки юзабилити сайта Банка Москвы

Имиджевая составляющая была оценена в 88,57%.

По итогам экспертной оценки юзабилити сайтов банков-лидеров ведущих рейтингов можно заметить, что положительная оценка юзабилити взаимосвязана с положительной оценкой имиджа компании. Причем относительная оценка воспринимаемого имиджа как правило чуть выше, чем относительная оценка юзабилити. И напротив, при средней, или отрицательной оценке юзабилити (ниже 65%) восприятие имиджа становится более низким, чем фактическая оценка юзабилити, причем этот разрыв увеличивается. (Рис. 9). Это связано с особенностями пользовательского восприятия, когда негативный опыт несет больший отрицательный заряд, чем позитивный – положительный.

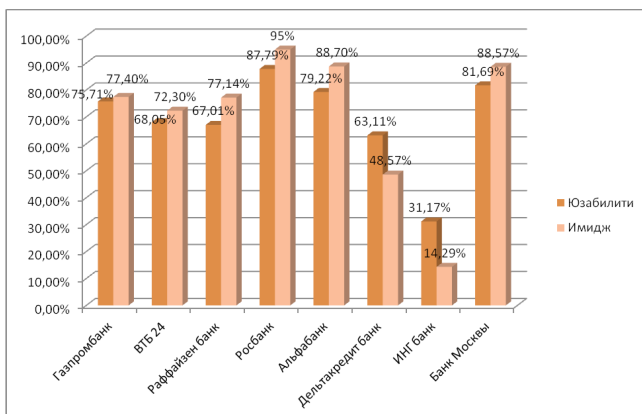


Рисунок 9 - Взаимосвязь оценки юзабилити и имиджа сайта банка

Сайты банков, получившие не самые лучшие оценки по результатам исследования (ДельтаКредит, ИНГ) по-

лучили оценку имиджа существенно ниже относительной оценки юзабилити. Непонятная навигация, отсутствие четких путей по сайту, нетрадиционное меню, нефункционирующие элементы, либо полное отсутствие необходимых элементов способно значительно снизить оценку имиджа ресурса, даже если благодаря другим элементам фактическая оценка юзабилити достаточно высока.

Результаты проведенного исследования говорят о том, что даже в случае, если компания лидирует в основных рейтингах, являясь объективно одним из самых сильных игроков рынка, в случае если ее веб-ресурс недостаточно пользовательско-ориентирован, воспринимаемый имидж данной компании может быть отрицательным. И если на сегодняшний день условия рынка еще позволяют этим компаниям занимать передовые позиции, то с каждым днем угроза их потери только увеличивается. Поскольку в условиях постоянно растущей конкуренции и «рынка потребителя», становится важна каждая деталь, в том числе и грамотно построенный, пользовательско-ориентированный веб-сайт.

Разработанная методика исследования может быть использована различными компаниями, работающими на B2B рынке в сфере финансовых услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Якоб Нильсен, Хоа Лоранжер. Web-дизайн. Удобство использования Web-сайтов. М.: Вильямс. 2009. 376 с.
2. Стив Круг. Как сделать сайт удобным. Юзабилити по методу Стива Круга. СПб.: Питер. 2010. 208 с.
3. Стив Круг. Веб-Дизайн: книга Стива Круга или «не заставляйте меня думать!». М.: Символ-плюс. 2008. 224 с.
4. Авинаш Кошик. Веб-аналитика 2.0 на практике. Тонкости и лучшие методики. М.: Диалектика. 2011. 528 с.
5. Авинаш Кошик. Веб-аналитика. Анализ информации о посетителях веб-сайтов. М.: Диалектика. 2009. 464 с.
6. Лебедев А. Ководство. М.: Издательство студии Артемия Лебедева. 2012. 452 с.
7. Никишкин В.В., Твердохлебова М.Д. Устранение ошибок юзабилити как фактор повышения конверсии посетителей сайта в маркетинге b-2-b //Маркетинг и маркетинговые исследования июнь 2012 спецвыпуск (журнал).
8. Информационный портал «Банки.ру». // [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru/>
9. Корпоративный сайт компании Бакухатсу // [Электронный ресурс] URL: <http://www.bakuhatsu.ru/>
10. Федонин Д.В., Гончарова Н.Ю. Современные особенности построения цифровых коммуникаций и их эффективность. // Практический маркетинг 2012. №11. С 28-34.

Приложение 1.

Приложение 1. Чек-листы для взвешенной оценки юзабилити сайтов банков.

	Входные данные	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Компоненты страницы сфокусированы на решении задач посетителя.	5		
2	Искомая информация находится на входной странице (либо не далее 1 клика от нее).	4		
3	Меню сайта не сливается с основным текстом или браузером.	4		
4	Присутствует логичная навигация по сайту.	4		
5	На основные услуги банка можно выйти с любой страницы.	3		

6	Заголовок главной и входных страниц (title) отражает содержание документа	2		
7	Элементы навигации интуитивно понятны и подсказывают путь к решению задачи посетителя	3		
8	Главная и входные страницы выглядят профессионально, и создают положительное первое впечатление	2		
9	На сайте присутствуют элементы, побуждающие изучать его более подробно	1		
10	Адрес сайта связан с брендом и легко запоминается	1		
11	Меню на главной странице оформлено корректно и не может быть воспринято рекламой	1		
12	На страницах есть тезисы со ссылками на более подробное описание услуг	2		
13	Главная страница выглядит основной	1		
14	Присутствует возможность выбора города (или автовыбор), в котором находится посетитель	2		
	ИТОГО			

	Соответствие задачам посетителей	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Информация представлена простым и логичным образом	3		
2	Число страниц, количество кликов и прокрутка сведены к минимуму	2		
3	На сайте не используется регистрация в тех случаях, когда этого можно избежать	2		
4	Банковские услуги подлежат сравнению внутри своей категории	1		
5	Условия предоставляемых услуг четко сформулированы и понятны	2		
6	Функционал элементов интерфейса и управления очевиден	1		
7	Важные элементы, например, «вход в личный кабинет», «онлайн заявка» и т.п. хорошо заметны	1		
8	Часто используемая информация, возможности и функции расположены близко к центру страницы (не по краям)	1		
9	Сайт не содержит ненужной, лишней или отвлекающей информации	1		
10	Если для изучения банковского предложения нужно выполнить несколько шагов – сайт обозначает все шаги и пройденный путь	1		
11	Сайт надежен и все ключевые возможности работают (нет ошибок javascript, а, cgi или неработающих ссылок)	2		
12	Последовательность этапов в принятии решения на сайте соответствует рабочим процессам пользователя	1		
13	Пользователям не приходится запоминать информацию из различных разделов сайта	1		
14	Сайт удобен и понятен посетителям с небольшим опытом использования Интернет	1		
15	Используемые форматы данных соответствуют общепринятым в данной среде (напр., знаки валют и т.д.)	1		
16	Нет чрезмерного использования скриптов, апплетов, аудио, видео, изображений и т.д.	1		
17	Пользователи не вводят одни и те же данные более одного раза	1		
18	Набор текста (напр, при формировании заказа) сведен к минимуму, используются возможности выбора в один клик	1		
19	Технические подробности внутреннего функционала сайта не демонстрируются пользователю	1		

20	Действия, специфичные для посетителя или компьютера, выполняются максимально эффективно (например, автоматически заполняются поля «город» и т.п.)	1		
21	Элементы, предполагающие действие, реализованы кнопкой (не гиперссылкой)	1		
22	Если страница содержит много информации, у посетителя есть возможность сортировать и фильтровать выводимые данные	1		
23	Если для оформления кнопки используется картинка, она соответствует задаче	1		
24	При отображении графиков, диаграмм и т.д. посетитель видит реальные значения в подписи к графику	1		
25	Сайт «предвидит» потребности (желания) клиента и предлагает наиболее вероятные дальнейшие действия	1		
26	Политика конфиденциальности проста и понятна, доступ к ней очевиден, особенно со страниц, запрашивающих ввод персональной информации	2		
27	В меню четко отражены такие разделы как «частным лицам», «малому бизнесу», «среднему бизнесу», «корпоративным клиентам», «Государственным структурам» и тд	1		
28	На сайте присутствует список всех отделений банка (с картой)	1		
	ИТОГО			

	Качество контента	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Каждая страница начинается с сути документа, подробности и менее значительные детали приводятся ниже	4		
2	На сайте размещён информативный и достоверный контент	5		
3	Текст лаконичен и содержателен, без лишних слов	2		
4	Заявления подтверждены экспертными оценками или результатами независимых исследований, или рейтингов	3		
5	Страницы предоставляемых банковских услуг содержат подробную информацию, необходимую для принятия решения	4		
6	Страницы легко воспринимаются благодаря наличию заголовков, подзаголовков и коротких абзацев	2		
7	В достаточной мере используются средства визуализации - диаграммы, графики, и т.п. компоненты	2		
8	Информация представлена иерархически - от общего к частному, при этом структура логична и понятна	2		
9	В текстах преобладают простые и короткие предложения	1		
10	Тексты содержат обращения к потенциальным клиентам	1		
11	Заголовки и подзаголовки лаконичны, прямы и содержательны	1		
12	Ссылки использованы разумно и структурируют информацию	2		
13	Каждая страница имеет полезный и понятный заголовок, позволяющий использовать его в качестве закладки	1		
14	Слова (термины), фразы понятны рядовому пользователю, или расшифровываются	2		
15	Сокращения и аббревиатуры расшифрованы при первом употреблении	2		

16	Тексты ссылок достаточно длинные, чтобы быть понятными, но достаточно лаконичны, чтобы исключить ошибку пользователя из-за переплетения ссылок (особенно в списках).	1		
	ИТОГО			

	Навигация и информационная архитектура	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Структура сайта проста и понятна.	4		
2	Пункты навигационного меню упорядочены логичным образом.	4		
3	Навигационное меню детализировано и не имеет глубокой вложенности.	3		
4	Наиболее востребованная информация доступна по ссылке с большинства страниц.	3		
5	Путь перехода между близкими страницами и разделами понятен и очевиден.	3		
6	Главная страница сайта доступна с любой страницы.	4		
7	Навигационные страницы (например, главная) просматриваются без прокрутки.	1		
8	Навигационные вкладки расположены в верхней части сайта и выглядят кликабельными.	2		
9	Сайт обеспечивает качественную навигационную обратную связь (например, выводится текущий путь к документу).	2		
10	Названия разделов сайта точно соответствуют их содержанию.	1		
11	Ссылки и названия навигационных компонент содержат ключевые слова, которые пользователь ассоциирует с достижением поставленной цели.	1		
12	Используются общепринятые терминология и обозначения (такие как цвет ссылок и т.д.)	1		
13	Ссылки выглядят одинаково в различных разделах сайта.	1		
14	На важный контент ведет более одной ссылки (разным пользователям могут быть удобнее разные ссылки).	1		
15	Ссылки, которые вызывают события (например, открытие нового окна или начало загрузки) отличаются от обычных ссылок, обеспечивающих переход на другую страницу.	1		
16	Сайт не запрещает использование кнопки «Назад» и эта кнопка видна на каждой странице.	1		
17	Ссылки на страницу «Личный кабинет» и «Онлайн заявка» присутствуют на каждой странице.	1		
18	Если сайт открывает новые окна, это не озадачивает пользователя - окно открывается умеренного размера с очевидным способом его закрыть.	1		
	ИТОГО			

	Формы и передача данных	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Названия полей форм однозначны и понятны.	5		
2	Очевидно отличие обязательных и необязательных полей.	4		
3	Вопросы логично сгруппированы, и каждая группа имеет название.	3		
4	Длина текстовых полей соответствует ожидаемой длине ответа.	2		
5	Присутствует пояснение к полям, которые могут вызвать затруднение.	3		
6	На страницах ввода данных курсор размещается в поле ввода.	2		

7	Количество обязательных полей сведено к минимуму.	3		
8	Проверка полей формы производится автоматически перед отправкой формы.	3		
9	Поля ввода данных содержат (где это возможно) значения по умолчанию.	2		
10	Названия полей расположены максимально близко к полям ввода (т.е. выровнены по правой границе).	2		
11	Если название поля сформулировано в виде вопроса, то вопрос задан в простой и понятной форме.	2		
12	Сайт автоматически форматирует вводимые данные (символы валют, разделители порядков, завершающие или предваряющие отступы и т.п.).	2		
13	Исправить ошибки, допущенные при заполнении формы легко – курсор автоматически перемещается к полю, содержащему неверные данные.	2		
	ИТОГО			

	Доверие посетителей	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Контент актуален, авторитетен, информативен и достоверен.	5		
2	Очевидно, что за сайтом - реальная организация (что подтверждается документами и контактными данными).	4		
3	Точность представленной информации подтверждена ссылками на цитаты и отзывы об организации.	3		
4	На сайте предоставлена реальная история основания и развития организации.	3		
5	Контент регулярно обновляется, сайт содержит свежие материалы.	4		
6	Из истории компании очевидно, что за этой организацией - реальные люди, они честны и надежны.	3		
7	На сайте нет рекламы, особенно всплывающих окон.	3		
8	Сайт не содержит признаков пирамиды, сетевого маркетинга и подобных аспектов.	3		
9	На сайте нет ошибок и опечаток.	2		
10	Легко обратиться за помощью или консультацией; ответ приходит быстро.	2		
11	Сайт организации выглядит профессионально и вызывает доверие.	2		
12	Дизайн сайта выполнен в соответствии с корпоративным стилем.	1		
	ИТОГО			

	Компоновка страницы и дизайн	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Каждая страница сайта имеет логичную структуру и компоновку.	3		
2	Сайт визуально сбалансирован и легко воспринимается.	2		
3	На любой странице самая важная информация видна без прокрутки.	2		
4	В каждой странице присутствует и заметна «точка отсчета» (с чего начать?)	1		
5	Активные объекты отображены, очевидно, кликабельными, а неактивные объекты не провоцируют клик.	2		
6	Нет переизбытка различных элементов (визуального шума).	1		
7	Структура документа и группировка данных усилена цветовым выделением.	1		
8	Используемые шрифты сочетаются, нет диссонанса.	1		
9	Дизайн выполнен в лаконичном деловом стиле.	1		

10	Функционал кнопок и управляющих элементов очевиден из названий или дизайна	1		
11	Горизонтальная прокрутка не требуется	2		
12	Компоновка страницы фокусирует внимание на следующем шаге	1		
13	Соблюден разумный баланс между плотностью информации и свободным пространством	1		
14	Иконки и изображения стандартны и/или интуитивно понятны	1		
15	На сайте не используются ограничители (блоки, формирующие у пользователя иллюзию, что он достиг нижней границы страницы)	1		
16	Изображения на сайте не выглядят рекламой	2		
17	Компоненты страницы выровнены по горизонтали и вертикали	1		
18	Использование выразительных подписей, выделение цветом, обозначение границ и соблюдение интервалов помогает посетителю различить функциональные компоненты	1		
19	Используемые цвета хорошо сочетаются	1		
20	Используется не более 3 основных цветов (цветовых акцентов)	1		
21	Сложный фон не используется	2		
22	Логотип банка присутствует на каждой странице в одном и том же месте; клик приводит к главной странице сайта	2		
23	Средства привлечения внимания (например: анимация, выделение текста цветом, размером и начертанием) используются аккуратно	1		
24	Иконки визуально отличаются, но сочетаются (выглядят как компоненты общего семейства)	1		
25	Информация сгруппирована, и каждый блок можно охватить взглядом (около 5 см. в диаметре)	1		
26	Юзабилити сайта выполнено с учетом закона Фиттса (отношение расстояния между элементами управления и их размером соответствующее, размер пропорционален расстоянию)	1		
	ИТОГО			

	Поиск	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Поиск по умолчанию интуитивно понятен в настройке (не используются операторы)	5		
2	Страница результатов поиска содержит поисковый запрос, который легко исправить и повторить поиск	4		
3	Результаты поиска понятны, полезны и отсортированы в порядке уменьшения релевантности	4		
4	Количество найденных документов отображается на странице результатов поиска	4		
5	Поиск осуществляется как по всему сайту, так и по отдельным разделам	3		
6	Самые частые запросы (по статистике поисковой системы сайта) обеспечивают релевантный результат	3		
7	На странице результатов отсутствуют дубликаты	3		
8	Поле запроса достаточно длинно, чтобы вместить запрос типовой длины	3		
9	Поисковая система корректно обрабатывает пустые запросы	3		

10	Поисковая система обеспечивает автоматическую проверку орфографии, учет морфологии и расширение запроса при помощи синонимов	3		
	ИТОГО			

	Помощь, обратная связь, устойчивость к ошибкам	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Страницы сайта загружаются быстро (не более 5 секунд)	4		
2	Страница 404-й ошибки («Документ не найден») содержит советы по поиску страницы и ссылки на главную страницу и страницу поиска (возможно, карту сайта или вероятно подходящие документы)	2		
3	Перед удалением личной информации сайт запрашивает подтверждение пользователя	3		
4	Сайт однозначно показывает, где и когда произошла ошибка (пропущенные обязательные поля в форме подсвечиваются)	3		
5	Сообщения лаконичны, содержательны и понятны	3		
6	Сообщения об ошибках написаны в дружелюбном тоне и содержат ясные инструкции о дальнейших действиях	2		
7	Сайт обеспечивает немедленный отклик на действия пользователя либо ввод данных	4		
8	Сайт всевозможными способами предостерегает пользователя от ошибок	2		
9	Архитектура сайта гарантирует, что работа и данные не могут быть потеряны (в результате ошибки пользователя или сайта)	3		
10	Сайт информирует пользователя о неизбежных задержках (например, при загрузке данных в личном кабинете)	1		
11	Непосредственно перед подтверждением какого-либо действия (регистрацией, заказом и др.) клиенту демонстрируется совокупная информация о действии	1		
12	Справка на сайте контекстно-зависима	2		
13	Сайт информирует пользователя о том, что задача успешно выполнена	3		
14	Важные пояснения остаются на экране, пока это необходимо пользователю, не заставляя последнего переписывать пояснения куда-либо	2		
	ИТОГО			

Приложение 2.
 Приложение 2. Общая оценка юзабилити сайта.

	Общая оценка юзабилити	Вес	Экспертная оценка	Итоговая оценка
1	Входные данные	2		
2	Соответствие задачам посетителей	2		
3	Качество контента	3		
4	Навигация и информационная архитектура	2		
5	Формы и передача данных	3		
6	Доверие посетителей	4		
7	Компоновка страницы и дизайн	1		
8	Поиск	1		
9	Помощь, обратная связь, устойчивость к ошибкам	4		
	ИТОГО			

INFLUENCE OF BANK'S SITE USABILITY ON PERCEPTION OF ITS IMAGE BY CORPORATE CLIENTS

© 2014

V.V. Nikishkin, doctor of economical science, professor, professor of marketing chair
M.D. Tverdokhlebova, candidate of economical science, associate professor of marketing chair
PRUE, Moscow (Russia)

Annotation: Article is about development of web-sites usability analysis technique at the financial market and assessment of level of its influence on perceptible image.

Relevance of work is caused by the increased competition in the market of financial services, an escalating role of the Internet for consumers, their amplified requirements to the contents and functionality of banks' corporate sites working at B2B market and increased influence of site usability on perception of company image.

Keywords: Usability, check lists, perception of image, website, banks.

УДК 339.13.024

ТРЕНДЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА МИРОВОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

© 2014

B.V. Tupanov, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная торговля»
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана, Киев (Украина)

Аннотация: Статья посвящена исследованию мирового фармацевтического рынка. Автором рассмотрены приоритетные направления его развития на современном этапе, выявлены основные тенденции и проблемы, а также обозначены возможные пути их преодоления. Особенное внимание уделяется, инновациям, поиску новых технологий и стратегических направлений при разработке лекарственных средств.

Ключевые слова: глобальный фармацевтический рынок, фармацевтическая промышленность, быстроразвивающиеся фармрынки, транснациональные фармацевтические компании (ТНФК), политика слияний и поглощений, лекарственные средства, лекарства-блокбастеры, лекарства-дженерики.

В настоящее время одним из перспективных и динамично развивающихся секторов мировой экономики, по праву считается фармацевтическая индустрия. В сравнении с другими отраслями обрабатывающей промышленности, где чистая прибыль в среднем составляет 5% от общего дохода, фармацевтика является сверхприбыльным бизнесом, в котором данный индекс достигает 18% в год [1; с.10]. Она относится к высокотехнологическому сегменту, а потому даже во время разразившегося глобального финансово-экономического кризиса (2008—2010 гг.), на фармацевтическую R&D индустрию приходилась большая часть инвестиций в исследования и разработки по сравнению с другими отраслями мировой экономики. Так, ежегодные отчисления на R&D в фармацевтической отрасли составляют 120 млрд. долл. США, что в пять раз превышает аналогичные инвестиции в аэрокосмической и оборонной промышленности, в 3,75 раз - в химической промышленности и в 2,5 раза в компьютерной отрасли. Более того, в рамках фармацевтической R&D отрасли в Японии каждая пятая, заработанная на продажах лекарственных препаратов йена, тратится на новые исследования и разработки, в США каждый шестой доллар, а в Европейском Союзе - каждый седьмой евро. Ни один другой сектор промышленности не располагает столь интенсивной деятельностью в сфере НИОКР [2; с.15].

В свою очередь, высокая наукоёмкость данного сегмента обеспечивает тесное развитие межотраслевых связей фармацевтических предприятий с другими отраслями промышленности, такими, как нефтехимия, биотехнология, энергетика, военно-промышленный комплекс [3; с.3]. Таким образом, сама «фармацевтическая промышленность», по мнению российского ученого-исследователя Балашова А.И. [4; с.20], представляет одну из наиболее сложных, комплексных отраслей химической и биотехнологической индустрии, которая обладает высоким уровнем НИОКР и огромными капитальными и коммерческими затратами. При этом ключевую роль в создании потребительской стоимости отраслевой продукции, считает он, вносят инновационные производственные фармацевтические компании.

На протяжении всей своей истории развития (1820-е гг. — по настоящее время), фармацевтическая индустрия пережила последовательный ряд «инновационных

волн» [5]. Сегодня она относится к так называемому «шестому» технологическому укладу, развитие которого основывается на геномной и клеточной инженерии, трансплантационных, биоинформационных и мобильных технологиях, медицинской робототехнике др. Отметим, что на появление первых инноваций значительное влияние оказала «химическая революция» и дальнейшее широкое использование химического синтеза для получения лекарственных средств (ЛС). В последующем, во второй половине XX ст. революционные изменения в отрасли, будут связывать, с появлением в США нового направления в разработке и производстве лекарств – «биофармации». Тогда как, современному поколению фармацевтических инноваций свойственна, высокая степень их капиталоемкости и продолжительности проведения фундаментальных исследований. В среднем, затраты на процесс разработки одного ЛС превышают 1,38 млрд. долл. США в сравнении с 140 млн. долл. США в 1970 г., в то время как его длительность может составлять от 10 до 15 лет прежде, чем химическое соединение появится на рынке. Например, в настоящее время на разных этапах разработки находится более 3200 новых ЛС, из которых 981 для лечения всех типов рака, 221 - диабета и 452 - терапии редких заболеваний. При этом многие из этих потенциальных новых лекарств не пройдут клинические испытания, так, в 2009 г. было выпущено на рынок всего 25 новых ЛС, в то время как на разных этапах разработки находилось 3050 соединений [6].

Мировая фармацевтическая индустрия характеризуется стабильными высокими темпами роста производства, продаж, и соответственно показателями рентабельности, как было отмечено выше. Данный сегмент глобальной экономики, отличается высокой социальной значимостью производимой продукции и степенью государственного регулирования, значительными капитальными затратами. Принимая во внимание его специфичность и уникальность, заключающуюся в способности удовлетворить потребности населения в укреплении, восстановлении, поддержании здоровья и увеличении продолжительности жизни, в нем идет непрерывный процесс разработки новых ЛС, в связи, с чем объемы производства и сбыта фармацевтической продукции значительно возрастают. Свидетельством тому, является динамика роста объема продаж ЛС с 1985 г. по

2012 г. За это время мировые продажи возросли более чем в 10 раз, с 90 млрд. долл. США [7] до 959 млрд. долл. США [8].

Между тем, как показывают данные (рис.1), темпы роста мирового фармацевтического рынка, начиная с 2010 г. существенно замедлились. Так, если в период 2004—2009 гг. его объём вырос на 40% (в среднем 7% в год) с 601 млрд. долл. США до 843 млрд. долл. США, то в 2012 г. достигнув уровня 959 млрд. долл. США, составил всего 2,4% роста, что является наименьшим показателем за последние десять лет. Основными причинами, негативно повлиявшими на такую динамику, являются:

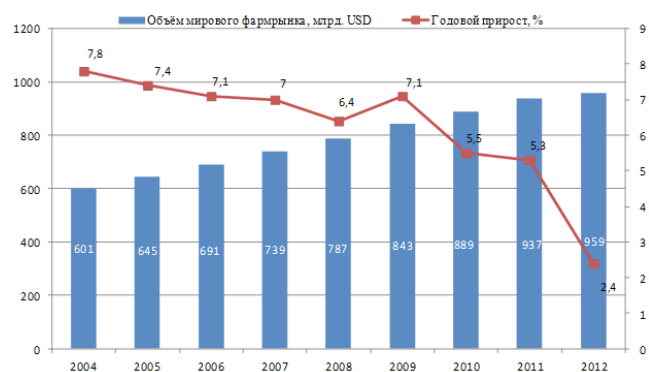


Рис.1. Динамика объёмов и темпов прироста мирового фармацевтического рынка в 2004—2012 гг., (млрд. долл. США и %) [8]

- падение темпов роста глобальной экономики, на фоне разразившегося мирового финансово-экономического кризиса;

- предпринимаемые правительствами развитых стран меры жесткой бюджетной экономии в т.ч. в сфере здравоохранения;

- спад производства новых ЛС, в связи с резким уменьшением кредитования отрасли, ликвидацией некоторых научно-исследовательских подразделений и сокращением персонала;

- переориентация потребителей в сторону потребления более дешевых непатентованных ЛС (дженериков), что связывают с ухудшением благосостояния населения планеты и снижением их потребительских расходов;

- набирающий скорость процесс «генерической эрозии» т.е. истечение сроков действия патентов на целый ряд лекарств-блокбастеров (высокорентабельных инновационных ЛС, приносящих фармацевтическим компаниям ежегодный объём выручки от 1 млрд. долл. США). По прогнозам в период 2012-2016 гг. патентной защиты лишатся оригинальные препараты с общим объёмом продаж на 223 млрд. долл. США [9] и др.

Несмотря на вышеизложенное, прогнозируется, что емкость глобального рынка фармацевтических препаратов в 2017 г. составит приблизительно 1,170—1,2 трлн. долл. США, при совокупном среднегодовом темпе роста в 2013—2017 гг. на уровне 3—6% [10].

Также, отметим, что демографические, социально-экономические, экологические и эпидемиологические факторы, не только будут предопределять дальнейшую трансформацию мирового фармацевтического рынка, но и способствовать генерированию огромных возможностей его развития в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Таким образом, в первой половине XXI столетия, вероятнее всего, на развитие отрасли будут влиять следующие тенденции:

- стремительный рост численности населения планеты, которое в течении чуть более одного столетия возросло в четыре раза – с 1,656 млрд. человек в 1900 г. до 7 млрд. человек в 2011 г. и, как прогнозируется к 2050 г. достигнет свыше 10 млрд. человек [11];

- увеличение средней продолжительности жизни

«старение населения», а вместе с ней и численности пожилых людей, планомерно продолжающееся уже 300 лет. К 2020 г. около 9,4% жителей планеты, или 719,4 млн. человек, будут составлять люди в возрасте 65 лет и старше, тогда как в 2007 г. — 7,3% или 477,4 млн. человек соответственно. Только в одном Европейском регионе, по прогнозам, продолжительность жизни к 2050 г. увеличится почти до 81 года, а возрастная группа 65 и старше будет составлять более 25% общей численности населения Региона [12]. Более того, люди пенсионного возраста потребляют больше лекарств, чем молодые. Так, четверо из пяти людей в возрасте старше 75 лет принимают как минимум один рецептурный препарат, а то время как 36% - четыре и более ЛС [13];

- общий рост заболеваемости населения планеты из-за усиливающегося влияния техногенных факторов и ухудшения экологической обстановки (глобального потепления, природных катаклизмов, загрязнения и деградации окружающей среды). Например, с каждым градусом свыше минус 10°C, скорость размножения бактерии Salmonella увеличивается на 1,2%, а Campylobacter (основной вид бактерий, которые приводят к развитию гастроэнтерита) и кишечной палочки - на 2,2% и 6%, соответственно. Эти и другие вызовы, будут приводить не только к распространению уже существующих заболеваний (по данным ВОЗ, только число смертей от сердечно-сосудистых заболеваний увеличится с 17 млн. человек в 2008 г. до 25 млн. в 2030 г., а от рака с 7,6 млн. до 13 млн. человек соответственно) [14; с.34], но и появлению целого ряда совершенно новых болезней, в том числе мутантных форм старых. Так, начиная с 2000 г. приблизительно с перерывом в два года появляется новый «смертельный вирус»: в 2001 г. был гепатит С, в 2003 г. – губчатая энцефалопатия, или болезнь Крейтцфельда – Якоба, в 2005 г. – атипичная пневмония (SARS), в 2007 г. – птичий грипп, в 2009 г. – свиной грипп [15];

- продолжающийся экономический рост экономик стран Юга, прежде всего Китая, Индии и Бразилии. При этом заметим, что по прогнозам ООН, к 2050 г. их доля увеличится до 40% всего мирового объема производства. Возрастет согласно прогнозным оценкам и доля этих стран в мировом потреблении. Так, к 2025 г. годовой объём потребления в формирующихся рыночных экономиках возрастет предположительно с 12 трлн. долл. США в 2010 г. до 30 трлн. долл. США, причем 3/5 из 1 млрд. домохозяйств, зарабатывающих свыше 20 тыс. долл. США в год, будут проживать на Юге [16; с.98].

Кроме того, кризисные явления в глобальной экономике также являются катализатором кардинальных перемен на мировом фармацевтическом рынке. В то время как «зрелые» его сегменты, в полной мере ощутили на себе влияние финансово-экономического кризиса, соответствующие рынки развивающихся стран 1 и 2 уровня (Китай, Бразилия, РФ, Индия) продемонстрировали двузначные темпы роста (см. табл.1). Более того, позитивная динамика увеличения емкости вышеотмеченных сегментов, по прогнозу IMS Health, сохранится в среднесрочной перспективе и составит в 2013-2017 гг. предположительно 370-400 млрд. долл. США (против 224 млрд. долл. США в 2012 г.). Таким образом, на глобальном рынке, вероятнее всего, следует ожидать перестановку сил основных его участников, а роль драйвера дальнейшего роста перейдет к быстроразвивающимся фармрынкам (emerging pharmaceutical markets). Их совокупная доля в мировом потреблении ЛС в 2016 г. составит 30% по сравнению с 14% в 2006 г. Однако, несмотря на наметившуюся тенденцию, по-прежнему тремя главными фармацевтическими центрами планеты остаются США, Европа и Япония, на которые в 2016 г. будет приходиться 59% мирового фармацевтического рынка. При этом, доля США, лидера в мировом потреблении лекарственных препаратов в этом же году составит 31% (тогда как в 2006 г. - 41%), Европы - 18% (в 2006 г. - 26%), Японии - 10% (в 2006 г. - 10% соответственно) [17; с.5].

Таблица 1 - Характеристика основных международных фармацевтических рынков в 2012 г. и 2017 г., (млрд. долл. США и %) [10]

Рынки/страны	Объём продаж, 2012 г.	Среднегодовой темп прироста, 2008-2012 гг.	Объём продаж, 2017 г.	Среднегодовой темп прироста, 2013-2017 гг.
США	328,2	3,0	350-380	1-4
Европа-5	148,7	2,4	140-170	0-3
Германия	42,1	3,8	41-51	1-4
Франция	36,7	0,3	30-40	(-2)-1
Италия	26,2	2,9	23-33	0-3
Великобритания	23,9	3,4	20-30	1-4
Испания	19,9	1,7	13-23	(-4)-(-1)
Япония	111,3	3,0	90-120	2-5
Канада	22,0	3,1	20-30	1-4
Южная Корея	11,3	6,3	10-20	3-6
Развивающиеся	223,9	15,0	370-400	10-13
1 уровня:				
Китай	81,7	22,3	160-190	14-17
2 уровня: Бразилия	59,6	15,6	90-110	10-13
РФ	28,5	14,6	38-48	11-14
Индия	17,1	17,7	23-33	8-11
3 уровня:				
	14,0	15,1	22-32	11-14
	82,6	9,4	100-130	5-8
Другие рынки	120,0	4,7	125-155	2-5
Всего	965,4	5,4%	1,170-1,200	3-6

Не смотря на то, что на развитых фармацевтических рынках прогнозируется снижение темпов роста и объёмов продаж (табл. 1), их лидерство в экспорте фармацевтической продукции не вызывает сомнений, а объёмы экспортных потоков остаются значительными и стабильными. Так, крупнейшими мировыми экспортёрами по итогам 2012 г. являлись: Германия (66,9 млрд. долл. США), Швейцария (54,3 млрд. долл. США), Бельгия (44,8 млрд. долл. США), США (39,8 млрд. долл. США) и др.

Отметим, что первая десятка рейтинга, представлена только странами Европейского Союза (ЕС) и США. Данное обстоятельство объясняется тем, что инновационное фармацевтическое производство сосредоточено исключительно в экономически развитых странах и предполагает большие расходы на R&D новых лекарственных средств, создание технологической инфраструктуры, обучение персонала др. Для примера: одна лишь Германия в 2011 г. инвестировала на НИОКР в области фармацевтики 10,5 млрд. евро [18].

В то же время, некоторым другим странам (Индия, Сингапур, Китай) также удалось увеличить свой экспорт за прошедшее десятилетие. Сегодня они играют важную роль в торговле фармацевтической продукцией с участием стран с низкими доходами, особенно в сегменте препаратов (дженериков). В 2016 г. как ожидается, 70% всех мировых расходов на эти препараты, будет приходиться на развивающиеся рынки [17].

Следует учитывать, что одной из главных особенностей современного развития глобализации является формирование и динамичный рост транснациональных тенденций в мире. ТНК являются мощными субъектами мировой экономики, которые находятся в постоянном поиске инновационных решений и внедрения передовых технологий. О доминировании международных компаний в мировом создании нововведений, свидетельствует тот факт, что им принадлежит 1/2 мировых затрат на проведение всех научно-технологических разработок. Поэтому, в настоящее время, следует говорить не только о странах-лидерах в производстве ЛС, но и ТНФК, получивших название «Big Pharma» (лиге компаний, в которую входят фирмы с объёмом продаж свыше 3 млрд. долл. США и затратами на R&D свыше 500 млн. долл. США).

В целом, суммарный объём продаж лекарственных препаратов в денежном выражении крупнейших фармацевтических компаний, вошедших в Top-50, в 2012 г. составил 594,8 млрд. долл. США. При этом на Top-10, приходилось 335,1 млрд. долл. США, что составляет 56,3% от общего дохода компаний входящих в Top-50 (табл. 2).

Таблица 2 - Top-10 мировых фармацевтических компаний по результатам, 2008 – 2012 гг.

№	Компания/ страна	Продажи, (млрд. долл. США)			Расходы на R&D, (млрд. долл. США)		
		2008	2010	2012	2008	2010	2012
1	Pfizer (США)	44,2	58,5	47,4	7,9	9,4	7,1
2	Novartis (Швейцария)	36,0	42,0	45,4	7,2	7,1	8,8
3	Merck & Co (США)	23,6	39,8	41,1	4,8	11,0	7,9
4	Sanofi-Aventis (Франция)	38,7	40,3	38,4	6,5	5,1	6,1
5	Roche (Швейцария)	21,0	39,1	37,5	7,2	8,6	8,0
6	GlaxoSmithKline (Великобритания)	43,0	36,2	33,1	5,2	6,1	5,3
7	AstraZeneca (Великобритания)	31,6	33,3	27,1	5,1	4,2	4,5
	Johnson & Johnson (США)	24,6	22,4	23,5	5,1	4,4	5,4
9	Abbott (США)	16,7	19,9	23,1	2,7	3,7	2,9
10	Eli Lilly (США)	19,3	21,1	18,5	3,8	4,9	5,1
	Top-10	298,7	352,6	335,1	55,5	64,4	61,1
	Top-50	558,1	593,4	594,8	102,3	105,7	107,3

Источник: Составлено автором на основе [19; 20; 21]

В 2012 г. расходы на создание новых препаратов Top-10 мировых фармацевтических компаний по объёму затрат на R&D составили всего 61,1 млрд. долл. США, что является ниже аналогичных показателей по итогам 2010-2011 гг. (64,4 и 65,6 млрд. долл. США соответственно). Тем не менее, общий объём затрат на R&D Top-50, как видно из табл. 2 имеет восходящий тренд. О росте R&D - активности компаний, занимающихся инновационной деятельностью в 2012 г, свидетельствует и увеличение количества новых R&D – проектов до 10,5 тыс., что на 7,6% больше, чем в 2011 г. [22].

Лидерами по количеству R&D - продуктов, находящихся в процессе разработки в 2012 г., являлись: «GlaxoSmithKline» — 257 продуктов, «Pfizer» — 225, «Merck&Co.» — 223, «Novartis» — 218, «Roche» («Genentech») — 198, «Sanofi» — 178 [22].

Ненесмотря на существующие тенденции, значительного увеличения объёма оригинальных ЛС в течение следующих 5 лет, вряд ли следует ожидать. Темпы прироста данного рынка не будут превышать 3% в год. Прогнозируется, что в 2016 г. объём продаж оригинальных препаратов достигнет 615–645 млрд. долл. США. Для сравнения, этот показатель в 2011 г. составил 596 млрд. долл. США [17].

К тому же отметим, что в период 2006-2010 гг. количество новых ЛС химического или биологического происхождения, выведенных на рынок, снизилось с 211 до 151, по сравнению с предыдущим десятилетием [2]. Свидетельством такой низкой эффективности R&D разработок, может служить снижение их рентабельности. Исследования аналитической компании «Deloitte» показывают, что в 10 из 12 ТНФК этот показатель в среднем сократился с 11,8% в 2010 г. до 8,4% в 2011 г.

В свою очередь, истечение сроков патентной защиты (монопольную позицию теряют 35 блокбастеров в 2011-2016 гг.), генерическая конкуренция, снижение ликвидности (мобильности активов) и как следствие трудности в разработке новых препаратов, а также лончей (launch) инновационных ЛС, вынуждают компании «Big Pharma» к активному поиску новых эффективных бизнес – моделей.

В сложившейся ситуации, как правило в первую очередь, компании принимают меры, которые связаны со снижением затрат и сохранением высоких прибылей (программы по реструктуризации и экономии). Сегодня одной из основных статей расходов ТНФК являются затраты на продвижение фармацевтической продукции (визиты медицинских представителей, сэмплинг, реклама на потребителя др.). Так, совокупные расходы фармацевтических компаний США на реализацию и маркетинг в 2012 г. составили 27,3 млрд. долл. США. Важным элементом снижения издержек также является

сокращение персонала. Например, североамериканский концерн Merck & Co (около 81 тыс. работающих) рассчитывает к концу 2015 г. добиться снижения издержек на 2,5 млрд. долл. США сократив порядка 16 тыс. своих сотрудников [9].

Второй блок мер – предусматривает укрепление своих позиций за счет политики слияний и поглощений (mergers and acquisitions — M&A). В фармацевтической индустрии сделки M&A являются ключом к решению не только выше отмеченных нами проблем, но и внешним способом расширения бизнеса. Они могут преследовать такие основные цели: географическую экспансию (14%), поглощение маркируемых продуктов (31%), поглощение разрабатываемых продуктов (41%), выкуп акций (8%), увеличение рыночной доли (6%) [23; с.5].

В общей сложности в 2012 г. было осуществлено 450 сделок M&A, что на 10% меньше, чем в 2011 г. Таким образом, объём осуществленных слияний и поглощений в мировой фармацевтической отрасли составил 67 млрд. долл. США (против 90 млрд. долл. США в 2011 г.) [23; с.4].

И наконец, в результате самого крупного M&A-соглашения в 2012 г. американская компания «Gilead Sciences Inc.» за 11,2 млрд. долл. США приобрела «Pharmasset Inc.», что позволило ей заполучить в свой продуктовой портфель один из наиболее перспективных кандидатов в препараты Софосбувир (пероральный ингибитор полимеразы вируса гепатита С). По прогнозам объём продаж возможного «мегабренда», в случае успешного его выхода на рынок, может составить более 50% от объема продаж всех препаратов для лечения гепатита С и достичь к 2018 г. 21 млрд. долл. США [9].

И так, проведенный анализ позволяет нам сделать вывод о том, что фармацевтический рынок является в настоящее время, одним из наименее уязвимых мировых сегментов, даже в условиях глобальных кризисных проявлений. Прежде всего, это связано со спецификой ЛС, как продукта, спрос на который не эластичен и не имеет сильной корреляции с благосостоянием населения, а потому имеет тренд к росту, и меньше подвержен влиянию экономических и политических факторов.

Вместе с тем и глубокая рецессия в мировой экономике и наличие внутренних дисбалансов, с которыми пришлось столкнуться фарминдустрии в посткризисном периоде, генерируют изменения, как в географической, так и в товарной структуре, появление новых перспективных направлений в ее развитии. А именно:

Драйверами роста будут выступать перспективные развивающиеся рынки (Китай, Бразилия, РФ, Индия, Мексика, Венесуэла) в результате экономической экспансии, демографических и эпидемиологических изменений.

Увеличатся расходы на препараты-дженерики с 242 млрд. дол. США в 2011 г. до 400–430 млрд. дол. США в 2016 г., в то время как объёмы продаж оригинальных ЛС сократятся [17].

Будет наблюдаться рост расходов на специализированные препараты (противоопухолевые, противодиабетические др.), которые достигнут 230–240 млрд. дол. США в 2017 г., что на 38% больше по сравнению с 171 млрд. дол. США в 2012 г. [10].

Перспективным сегментом для транснациональных компаний-лидеров отрасли, станет рынок нишевых, орфанных препаратов, мировой объём продаж, которого к 2018 г. достигнет 127 млрд. дол. США.

Активное развитие также получит новый сектор биофармацевтической промышленности – рынок биосимиляров, объём их мировых продаж, к 2017 г. составит 4 млрд. дол. США.

Значительное распространение получит модель «медицина четырех П» (проактивная, предсказательная, персонализированная, с участием пациента), включая регенеративные, клеточные, геномные и трансплантационные технологии, широко начнет использоваться ком-

плекс «биомаркер – лекарство».

Произойдет консолидация основных игроков фармрынка: ТНФК будут стремиться интегрировать в свою организационную структуру, или осуществлять тесную кооперацию с инновационными предприятиями, научными учреждениями в разных сферах биоинформационных, мобильных технологий др.

Резюмируя наши выводы, приведем высказывание известного американского бизнесмена Джона Скалли: «*Будущее принадлежит тем, кто видит возможности прежде, чем они станут очевидными*».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Состояние и прогноз фармацевтического рынка Казахстана // http://bta.kz/files/9-farma_main.pdf
2. The Pharmaceutical industry and global health: facts and figures. 2012 // http://www.aipm.org/netcat_files/458/359/h_a3aa4d524d29da146c9a3493f2639ce5
3. Овчаров Е.Г. Мировая фармацевтическая промышленность: современное состояние и тенденции развития в условиях глобализации: Автореферат. канд. экон. наук / Е. Г. Овчаров. – М.: РУДН, 2005. – 24 с.
4. Балашов А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 160 с.
5. Снегирев Ф. Ценные уроки. Очерки мирового ценообразования для лекарств / Аптека. – 2010. – № 722(1) // <http://www.apteka.ua>
6. New Medicines in Development // http://www.innovation.org/index.cfm/FutureofInnovation/NewMedicinesinDevelopment/New_Medicines_in_Development.
7. Молвинский А.В. Стратегии зарубежных компаний на мировом и российском фармацевтических рынках // <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2001/057.pdf>
8. IMS Health Market Prognosis, June 2013 // http://www.imshealth.com/deployedfiles/imshealth/Global/Content/Corporate/Press%20Room/Total_World_Pharmaceutical_Market_Topline_metrics_2012.pdf.
9. Давыдов С.А. Posteriori: M&A — купить, не продать // <http://www.mce-ama.com/pharma-in-russia-mergers-and-acquisitions-december-2013/>
10. The Global Use of Medicines: Outlook through 2017. Report by the IMS Institute for Healthcare Informatics // http://www.imshealth.com/deployedfiles/imshealth/Global/Content/Corporate/IMS%20Health%20Institute/Reports/Global_Use_of_Meds_Outlook_2017/PHI_Global_Use_of_Meds_Report_2013.pdf.
11. Акимов А.В. Долгосрочные перспективы роста численности населения мира // http://www.socionauki.ru/journal/files/ipisi/2010_2/dolgosrochnye_perspektivy_rosta_chislennosti_naselenija_mira.pdf
12. Доклад о состоянии здравоохранения в Европе 2012 г.: выработка курса на благополучие. ВОЗ 2013 // <http://www.esvero.ru/files/The-European-Health-Report-2012,-Executive-summary-w-cover-Rus.pdf>
13. Глобальный фармацевтический рынок: прогноз 2020 // <http://vialek.kz/glavnaya/novosti/globalnyy-farmaceuticheskiy-rynok-prognoz-2020/>
14. World health statistics 2012 // http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/44844/1/9789241564441_eng.pdf
15. Глобализация и негосударственные структуры – общества или камеры врачей // http://www.apinis.lv/index.php?option=com_content&view=article&id=22:2011-12-04-12-10-14&catid=8:prezentcijas&Itemid=13
16. Типанов В.В. Диспропорциональность развития региональной и товарно-отраслевой структуры мировой торговли // Международный научный журнал «Прогресс». – 2013. – № 1-2 - с.96-102
17. The Global Use of Medicines: Outlook through 2016. Report by the IMS Institute for Healthcare Informatics // <http://www.imshealth.com/deployedfiles/ims/Global/Content/Insights/IMS%20Institute%20for%20Healthcare%20Informatics/Global%20Use%20of>

Vadym Hetman %20Meds%202011/Medicines_Outlook_Through_2016_Report.pdf

18. Лидеры и аутсайдеры мировой фармацевтики: какое место в рынке лекарств занимает Россия // <http://www.impharma.ru/text/2251>

19. The World Top 50 Pharmaceutical Companies // <http://www.pharmexec.com/pharmexec/data/articlestandard/pharmexec/202009/597526/article.pdf>

20. The Tool between Two Storms 12th Annual Pharm Exec 50 // http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/global/en/files/archive/2011/2011_PharmExec_50.pdf

PharmExec_50.pdf

21. The 2013 Pharm Exec Top 50 // <http://www.pharmexec.com/pharmexec/article/articleDetail.jsp?id=815158>

22. Тенденции развития мирового фармацевтического рынка: R&D-активность в 2012 г. // <http://ria-ami.ru/read/17272>

23. Global pharma & biotech M&A report 2013 // www.imap.se/en/Industrirapporter

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

TRENDS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE WORLD PHARMACEUTICAL MARKET

© 2014

V.V. Tipanov, candidate of economic sciences, Associate Professor of the Chair “International Trade”
Vadym Hetman Kyiv National Economic University (Ukraine)

Annotation: The article is devoted to the world pharmaceutical market research. Author has considered priority directions of market development on the modern stage, defined the basic trends and problems, identified possible ways of overcoming them as well. The special attention is paid to the innovations, search as new technologies and strategic directions of medications development.

Keywords: The global pharmaceutical market, pharmaceutical industry, emerging pharmaceutical markets, transnational pharmaceutical companies (ТНРС), policy of mergers and acquisitions, medications, blockbuster drugs, generic drugs.

УДК-336 (061.1)

ВЫЯВЛЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2014

И.В. Ишина, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Теория финансов»
С.В. Фрумина, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Теория финансов»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва (Россия)

Аннотация: В статье рассмотрен механизм реализации финансовой политики и уточнен состав его элементов, изменяющийся в соответствии с целями инновационного развития экономики. Предложенный авторами финансовый механизм направлен на обеспечение единства и функциональной целостности государственной финансовой политики и предлагается в целях использования в практике органов государственного управления различного уровня для реализации комплекса эффективных и согласованных действий в области инновационного экономического развития.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовый механизм, элементы финансового механизма, виды организации финансовых отношений, методы формирования и использования финансовых ресурсов.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. На протяжении достаточно длительного периода времени развитие российской экономики характеризуется сложностями в достижении макроэкономических и социальных показателей, демонстрируемых развитыми странами. Базовые ориентиры, заложенные в «Стратегии-2020», и направленные на достижение европейского уровня развития, предполагают создание инновационного, социально ориентированного типа экономики и повышение уровня жизни населения. Важная роль при этом отводится финансовому механизму, который является инструментом реализации финансовой политики, способствующим инновационному экономическому развитию.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. При работе над статьей использовались нормативные правовые документы, регламентирующие проведение финансовой и инновационной политики в Российской Федерации [1,2], а также труды российских авторов, глубоко исследовавших вопросы построения финансового механизма [3,6] и составляющие финансовой политики государства [7-13]. Вместе с тем, ряд проблем не нашел должного освещения в проанализированных литературных источниках. Так, нераскрытым остался вопрос адаптации финансового механизма к приоритетам экономического развития, в частности к особенности его построения в условиях инновационной экономики.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель настоящей статьи заключается в обосновании из-

менения структуры механизма реализации финансовой политики в условиях инновационного развития российской экономики.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В соответствии с так и не принятым Постановлением ГД ФС РФ от 01.12.1999 №4685-П ГД О Федеральном законе «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике», инновационная политика рассматривается как составляющая социально-экономической политики государства, которая характеризуется совершенствованием государственного регулирования, развитием и стимулированием инновационной деятельности. В этой связи, построение финансового механизма, как инструмента реализации финансовой политики и соответственно все его элементы в структурно-логических взаимосвязях, должны способствовать стимулированию выполнения работ и (или) оказания услуг по созданию, освоению в производстве и (или) практическом применении новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса.

Государство в лице органов государственной власти в соответствии с предметами своего ведения и наряду с предоставленными полномочиями в рамках мероприятий инновационной политики, может влиять на экономическое развитие путем осуществления мер, представленных в таблице 1.

Анализ таблицы 1 со всей очевидностью свидетельствует о пересечении государственной инвестиционной и финансовой политики. Так, комплекс целенаправленных действий по формированию и использованию фи-

нансовых ресурсов государства в рамках налоговой и бюджетной политики, законодатель относит в соответствии с вышеуказанным постановлением к инновационной политике государства.

Тем не менее, следует уточнить, что указанные меры, являются прерогативой государственной финансовой политики [5, с. 410], поэтому мы остановимся на некоторых из них более подробно.

Таблица 1 - Меры государственной инновационной политики (в соответствии с Постановлением ГД ФС РФ от 01.12.1999 №4685-П), во взаимосвязи с элементами механизма реализации финансовой политики

Меры государственной инновационной политики					
1	2	3	4	5	6
Порядок финансирования инновационной деятельности	Направления финансирования – научно-исследовательских, опытно-конструкторских и (или) технологических работ по созданию новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, предназначенных для практического применения, финансирование программ и мероприятий, обеспечивающих реализацию государственной инновационной политики	Предоставление субсидий на реализацию мероприятий, обеспечивающих реализацию государственной инновационной политики	Предоставление льгот по уплате налогов, сборов, пошлин или иных платежей в бюджет или государственные бюджетные и внебюджетные фонды	Поручительства перед российскими и иностранными кредиторами и инвесторами по обязательствам субъектов инновационной деятельности	Государственные заказы на закупку продукции, созданной в результате инновационной деятельности
Меры государственной финансовой политики					
Элементы финансового механизма = механизма реализации финансовой политики					
Методы формирования и использования финансовых ресурсов		Виды организации финансовых отношений		Методы количественного определения элементов финансового механизма	

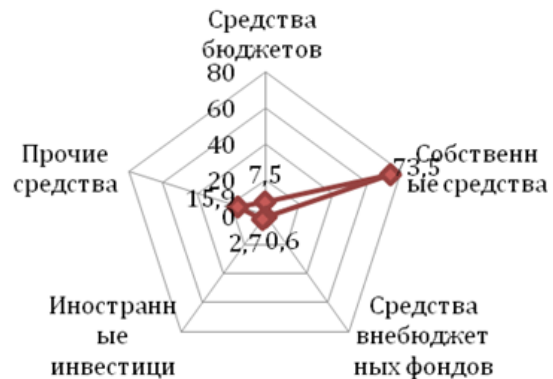
В то же время необходимо отметить, что такие меры инновационной политики как поручительства перед российскими и иностранными кредиторами и инвесторами по обязательствам субъектов инновационной деятельности, а так же государственные заказы на закупку продукции, созданной в результате инновационной деятельности (ст. 5-6 таблицы 1) также можно отнести к финансовой политике государства. Несмотря на то, что непосредственным объектом финансовой политики являются финансовые отношения и финансовые ресурсы, и в названных мероприятиях они отсутствуют, мы придерживаемся данной позиции руководствуясь положениями экономической теории. А именно представлениями, изложенными Д. Брюмерхоффом в «Теории государственных финансов», где отмечается, что «...к государственным доходам и расходам причисляются не только учитываемые денежные потоки, но также величины, которые не учтены или учтены частично (в государственном бюджете): это относится к неполученным доходам в форме налоговых льгот и к государственным гарантиям (поручительства, экспортные гарантии, согласие на возмещение убытков), которые можно обозначить как потенциальные расходы» [2, с. 25].

Итак, остановимся на финансовой политике и элементах механизма ее реализации, которые способствуют выполнению функций государства, связанных с инновационным развитием экономики. Во-первых, государство устанавливает *порядок финансирования* (ст. 1 таблицы 1) и *направления финансирования* (ст. 2 таблицы 1) *инновационной деятельности*. Порядок финансирования любой деятельности зависит от разнообразия его источников, к которым применительно к инновационному развитию относятся: собственные средства организаций; иностранные инвестиции; бюджетные средства; средства государственных внебюджетных фондов; средства, привлеченные под поручительство уполномоченных на то органов государственной власти или организаций; прочие источники финансирования.

В разрезе отнесения к элементам финансового механизма, порядок финансирования может выражаться как привлечением финансовых ресурсов посредством кредитования (кредитный метод формирования и использования финансовых ресурсов), так и путем вложения инвестиций, использования собственных средств и предоставления финансовой поддержки в форме бюджетных ассигнований (финансовые методы).

Рассмотрение источников финансирования инновационной деятельности в Российской Федерации в добывающих; обрабатывающих производствах; производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, а также

связи; деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, позволяет утверждать, что наибольший удельный вес среди источников финансирования приходится на собственные средства организаций (рисунок 1).



Источник: составлено автором по данным Росстат
 Рисунок 1 - Распределение источников финансирования инновационной деятельности в Российской Федерации в 2011 и 2012 гг.

Судя по представленной на рисунке 1 информации, все без исключения источники финансирования инновационной деятельности представлены финансовым методом формирования и использования финансовых ресурсов.

Налоговый метод мы можем с уверенностью исключить из анализа, поскольку последний может использоваться только в целях формирования финансовых ресурсов федерального, регионального и местных бюджетов. Что касается инновационной деятельности, которая осуществляется хозяйствующими субъектами - использование данного метода невозможно в силу его природы.

Страховой метод мы также исключаем из исследования, поскольку страховые взносы могут выступать источником формирования финансовых ресурсов только для страховых организаций и внебюджетных фондов. Повторимся, что в рамках настоящего исследования мы рассматриваем только инновационную деятельность в разрезе обрабатывающих и добывающих производств; производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а также связи; деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий. То есть страховые организации могут только *использовать результаты* инновационной деятельности в виде усовершенствованных информационных технологий, вычислительной техники и др. В качестве направления использования финансовых ресурсов страховой метод применим для любой организации, заключившей договор добровольного или обязательного стра-

хования. Несмотря на это, никакой информативности для настоящего исследования он не несет, поскольку мы рассматриваем только государственные и муниципальные финансовые ресурсы как объекты финансовой политики.

В связи с приведенными аргументами особенность такого элемента механизма реализации финансовой политики государства, как метод формирования и использования финансовых ресурсов, будет заключаться в его ограниченности в условиях инновационного развития экономики (рисунок 2).

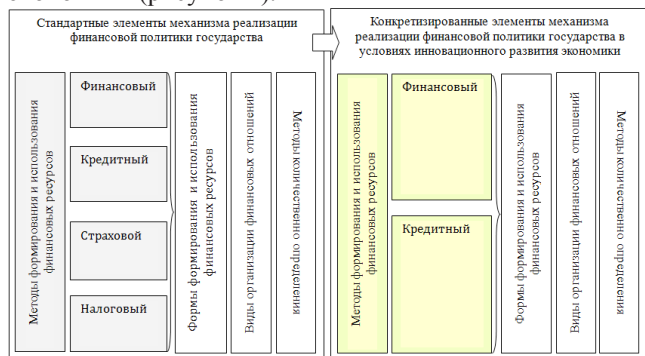


Рисунок 2 - Трансформация методов формирования и использования финансовых ресурсов при изменении целей финансовой политики государства

К финансовому методу в данной работе мы будем относить предоставление бюджетных ассигнований на инновационную деятельность как из федерального, региональных и местных бюджетов, так и из средств внебюджетных фондов. К кредитному – предоставление налоговых и бюджетных кредитов. Все остальные источники финансирования инновационной деятельности (собственные средства, инвестиции и др.) выходят за рамки мероприятий финансовой политики государства.

Судя по представленным аргументам и информации, изложенной на рисунке 1, ключевым методом формирования и использования финансовых ресурсов в инновационной деятельности является финансовый. Таким образом, в результате использования диалектического подхода (рассуждение, аргументация, теоретическое мышление), мы пришли к подтверждению структурно-логической взаимосвязи таких элементов финансового механизма, как метод и вид организации финансовых отношений. Иначе говоря, благодаря использованию вышеназванных методов, осуществляется формирование инновационной деятельности.

Известно, что в рамках реализации финансовой политики государство может влиять на выбор видов финансовых ресурсов и принимать решение о размерах их предоставления [3, с. 52]. Поэтому остановимся более подробно на следующем элементе финансового механизма – виде организации финансовых отношений, выраженный конкретными видами финансовых ресурсов. Для этого рассмотрим рисунок 3, на котором группируются затраты на инновации в разрезе источников финансирования.

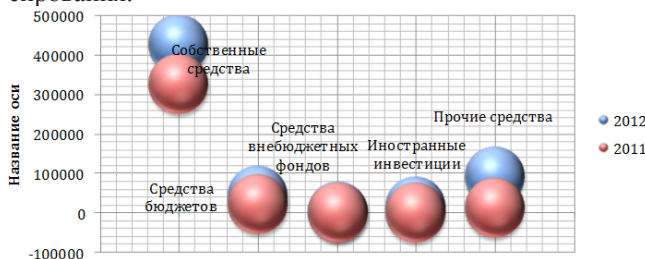


Рисунок 3 - Затраты на инновации в разрезе источников финансирования

Анализ представленного рисунка позволяет судить о том, что основными видами финансовых ресурсов при реализации инновационной политики и в соответствии с источниками финансирования, выступают: бюджетные ассигнования; средства внебюджетных фондов; прибыль; амортизационные отчисления организаций, осуществляющих инновационную деятельность; страховые выплаты; взносы в уставный капитал организаций и др.

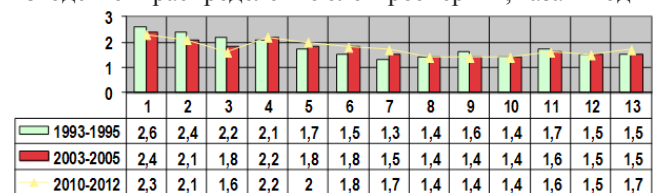
Вместе с тем, повторим, что при реализации финансовой политики государства рассматриваются только государственные и муниципальные финансовые ресурсы. Поэтому в настоящем исследовании будут рассматриваться только такие виды финансовых ресурсов как субсидии и дотации (ст. 3 таблица 1). Следовательно, конкретизируя состав элемента финансового механизма – вида организации финансовых отношений – мы исключаем все финансовые ресурсы, не относящиеся к средствам федерального, региональных и местных бюджетов, а также средствам внебюджетных фондов Российской Федерации.

Данные рисунка 3 демонстрируют, что объемы финансовых ресурсов, предоставляемых из федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов на финансирование инновационной деятельности, незначительны. Еще менее значимы размеры финансовых ресурсов, выделяемых из внебюджетных фондов Российской Федерации.

Таким образом, можно предположить, что инновационное развитие экономики замедляется по причине отсутствия достаточного государственного финансирования, что является непосредственным объектом воздействия финансовой политики (предпосылки для таких выводов очевидны (рисунок 4)).

Переходим к следующему элементу механизма реализации финансовой политики в условиях инновационного развития экономики. Вновь возвращаясь к таблице 1, в которой установлены взаимосвязи мероприятий государственной инновационной и финансовой политики, рассмотрим установление для субъектов инновационной деятельности *льгот* по уплате налогов, сборов, пошлин или иных платежей в бюджет или государственные бюджетные и внебюджетные фонды (элемент финансового механизма – метод количественного определения).

Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды



Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий

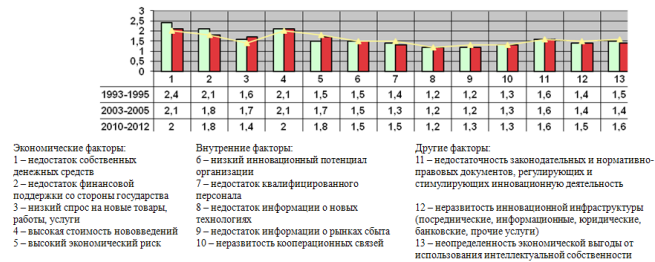


Рисунок 4 - Рейтинг факторов, препятствующих инновационной деятельности в Российской Федерации

Установление налоговых льгот является очень важным и сложным для анализа стимулом инновационной деятельности. В настоящее время в целях активизации последней Налоговым Кодексом Российской Федерации

(НК РФ), предусмотрено предоставление ряда льгот, как в разрезе федеральных, региональных и местных налогов, так и при использовании специальных налоговых режимов. Основные льготы по федеральным налогам, предусмотренные российским законодательством в настоящее время, мы сгруппировали в таблице 2.

Таблица 2 - Льготы, по федеральным налогам, предоставляемые в целях стимулирования инновационной деятельности

Налог на прибыль организаций	Налог на добавленную стоимость	Налог на доходы физических лиц
Освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика (ст. 246.1)	Освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика (п. 1, ст. 145.1)	Доходы, не подлежащие налогообложению (освобожденные от налогообложения) (пп. 17.2, 19, 35, 36, 37, 37.1, ст. 217)
Уменьшение первоначальной стоимости амортизируемого имущества (амортизационная премия) (п. 6, ст. 259; п. 9, ст. 258)		Имущественные налоговые вычеты (пп. 2, п. 1, ст. 220)
Невключение в налоговую базу отдельных доходов налогоплательщика; освобождение от налогообложения тех или иных видов доходов организаций при условии направления средств на указанные виды деятельности, которое позволяет выделять преимущества одних видов деятельности перед другими (пп. 7, 11, 32, 34, 35, 37 п. 1, ст. 251)	Операции, не подлежащие налогообложению (освобожденные от налогообложения) (пп. 16, 26, п. 2 и пп. 16.1, 27, 33 п. 3, ст. 149)	Применение пониженной налоговой ставки (п. 5, ст. 224)
Применение повышающего коэффициента к суммам амортизации (ускоренная амортизация) (пп. 2-4, п.1,2, ст. 259.3)	Ввоз товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, не подлежащий налогообложению (освобожденный от налогообложения) (пп. 7, ст. 150)	Налоговые вычеты при переносе на будущие периоды убытков от операций с ценными бумагами и операций с финансовыми инструментами срочных сделок (ст. 220.1)
Применение повышающего коэффициента к затратам на НИОКР. Учет нематериальных активов, образовавшихся в результате НИОКР (п. 7,9, ст. 262)		Налоговые вычеты при переносе на будущие периоды убытков от участия в инвестиционном товариществе (ст. 220.2)
Формирование резервов предстоящих расходов на НИОКР (ст. 267.2)		
Применение пониженной ставки налога по налогу, подлежащему зачислению в бюджет субъекта Российской Федерации (п. 1, ст. 284)	Применение налоговой ставки 0% (пп. 5, п. 1, ст. 164)	
Применение пониженной ставки налога для отдельных видов доходов (пп. 2,3, п. 3, ст. 284)		
Применение нулевой ставки налога для отдельных видов доходов (п. 1.1, ст. 284; ст. 284.1; пп. 1, п. 3, ст. 284; п. 4.1, ст. 284; ст. 284.2)	Государственные пошлины	Налог на добычу полезных ископаемых
Перенос убытков на будущее (ст. 283)	Льготы отдельным категориям физических лиц и организаций (п. 1, 3, ст. 333.35)	Применение налоговой ставки 0% (п. 8-12, 14-19, ч.1, ст. 342)
Исчисление налога на прибыль организации резидентами особой экономической зоны в Калининградской области (п. 6-8, ст. 288.1)		

Как видно из представленной таблицы, для стимулирования инновационной деятельности законодатель предусматривает большое количество льгот, выраженных как в освобождении от уплаты налогов, так вычетом из налогооблагаемой базы расходов, применением пониженной ставки налогообложения и др.

Кроме перечисленных льгот частью 1 НК РФ [1, ст. 66-67] предусматривается стимулирование инновационной активности организаций, которое заключается в изменении сроков уплаты налога или в получении отсрочки по уплате налога на прибыль организаций, региональных и местных налогов (инвестиционный налоговый кредит). Вопрос о степени воздействия перечисленных налоговых льгот на инновационную активность, безусловно, требует дальнейшего изучения. Вместе с тем, нельзя отрицать тот факт, что мероприятия налоговой политики способствуют ее активизации и стимулированию.

Таким образом, мы подошли к констатации того, что механизм реализации финансовой политики государства, направленной на инновационное развитие российской экономики, по своей структуре не отличается от общепринятого финансового механизма как совокупности взаимосвязанных между собой видов организации финансовых отношений, форм и методов формирования и использования финансовых ресурсов и методов их количественного определения [4, с. 12].

Конкретизированный под объект настоящего исследования механизм также должен включать такие элементы, как виды организации финансовых отношений, выраженные в конкретных видах финансовых ресурсов; формы и методы формирования и использования финансовых ресурсов и методы количественного определения параметров финансового механизма, закрепленных нор-

мами финансового права и направленных на реализацию финансовой политики государства в условиях инновационного развития. Однако в наполнении самих элементов прослеживаются некоторые уточнения и ограничения, позволяющие субъектам финансовой политики государства обеспечить выполнение поставленных задач и возложенных функций. Обобщенная структура описанного механизма представлена на рисунке 5.

Поскольку именно благодаря финансовому меха-

низму приводятся в действие финансовые ресурсы в соответствии с принятой правительством концепцией финансовой политики, то судя по результатам экономического развития можно говорить о его (финансового механизма) результативности.



Рисунок 5 - Структура механизма реализации финансовой политики в условиях инновационного экономического развития

Осуществляя процесс распределения финансовых ресурсов на цели, определяемые финансовой политикой, государство способно осуществлять содействие развитию тех или иных территорий, видов экономической деятельности и др. В то же время, ограничивая объемы распределения финансовых ресурсов государство способно влиять на их сокращение.

Таким образом, увеличивая бюджетные ассигнова-

ния или предоставляя налоговые льготы на производство или реализацию инновационных товаров или услуг, государство способно стимулировать их развитие, стабилизировать функционирование инновационных производств.

Ни одна задача, стоящая перед государством с рыночной экономикой, не может быть решена без аккумуляции на данном направлении необходимых финансовых ресурсов. Так функционируют все без исключения органы государства и общества, которые, получая, накапливая и расходуя финансовые ресурсы, добиваются целей, ради достижения которых они образованы. От того, сколько финансовых ресурсов получит каждый субъект управления хозяйством и насколько рационально он сможет ими распорядиться и в то же время как каждый субъект справится с обязанностью эффективно их использовать, зависит благополучие государства и общества [5, с. 63].

Следовательно, в процессе перераспределения финансовых ресурсов государством достигается устойчивость всей финансовой системы страны, стимулируется возможность сохранения стабильного развития экономики и социальных процессов. Поэтому совершенствование и развитие механизма реализации финансовой политики, включая нормативную правовую базу его регулирования, позволяет государству осуществлять руководство рыночной экономикой.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В результате проведенного исследования получены следующие научные результаты:

1. Уточнена структура механизма реализации финансовой политики государства; обоснована взаимосвязь между финансовой и инновационной политикой в части реализации их основных мероприятий.

2. Проанализированы источники финансирования инновационной деятельности и затраты на инновации в разрезе видов экономической деятельности и сформулирован вывод о недостаточности средств бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов в этом процессе.

3. В структурно-логических взаимосвязях представлены элементы финансового механизма, реализуемого в условиях инновационной экономики.

Практические рекомендации проведенного исследования, направленные на обеспечение единства и функциональной целостности механизма реализации государственной финансовой политики, предлагаются в целях использования в практике органов государственного управления различного уровня для реализации комплекса эффективных и согласованных действий в области управления финансами, которые будут способствовать обеспечению устойчивого и стабильного развития национальной финансовой системы.

IDENTIFYING FEATURES IMPLEMENTATION MECHANISM FINANCIAL POLICIES IN THE INNOVATION ECONOMY

© 2014

I.V. Ishina, doctor of economic sciences, professor, head of the chair "Theory of Finance"
S.V. Frumina, candidate of economical science, associate professor of the chair "Theory of Finance"
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)

Annotation: The article describes the mechanism of implementation of financial policies and to specify the composition of its elements, varying according to the objectives of innovative economic development. Authors proposed financial mechanism aimed at ensuring the unity and functional integrity of the state financial policy and proposed for use in the practice of government at various levels to implement a set of effective and concerted action in the field of innovation and economic development.

Keywords: fiscal policy, financial mechanism, the elements of the financial mechanism, types of organization of financial relations, methods of formation and use of financial resources.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая, часть вторая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 02.04.2014) и от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 05.05.2014). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Постановление ГД ФС РФ от 01.12.1999 №4685-П ГД О Федеральном законе «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» (Не действующая редакция). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Бородин А.И. Экономические механизмы устойчивого развития. Вопросы экономики. 2005. №4.
4. Брюмерхофф Д. Теория государственных финансов – М.: Пионер-Пресс, 2002.
5. Горбунова О.Н. Проблемы закона о финансах в условиях финансового кризиса // Известия ИГЭА. 2010. №1.
6. Ишина И.В., Долина О.Н. Содержание финансового механизма и его совершенствование в условиях развития рыночных отношений в России. Финансовые исследования. 2012. №1 (38).
7. Фрумина С.В. Анализ методологических подходов к содержанию финансовой политики. Аудит и финансовый анализ. 2014. №2.
8. Полторыкина С.В. Особенности финансовой политики на современном этапе в контексте модернизации российской экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 81-86.
9. Бородин А.И., Ефимов Г.А. Основные показатели экономической динамики фирмы в современных условиях финансового рынка // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 13-20.
10. Сердюкова Н.А., Сердюкова Н.В. Системные риски государственного финансового менеджмента // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 3 (29). С. 45-48.
11. Латанова Е.В., Курилова А.А. Понятие финансовой стратегии и этапы ее формирования // Балтийский гуманитарный журнал. 2012. № 1. С. 16-18.
12. Фролова О.А. Аудит эффективности использования государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных организаций // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 5 (6). С. 92-109.
13. Курилов К.Ю. Методологические подходы к формированию финансовой стратегии предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 17-20.
14. <http://www.gks.ru>.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2014 года.

Е.П. Чукурна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга
Одесский национальный политехнический университет, Одесса (Украина)

Аннотация: В статье проведен анализ методологии маркетингового ценообразования промышленного предприятия в период перехода к неоиндустриализации. Сделан вывод о том, что в промышленности распространены затратные методы установления цен. Выявлены специфические факторы, влияющие на установление цен в промышленном предприятии.

Ключевые слова: цены, методы ценообразования, неоиндустриализация, затратные методы ценообразования, позаказной метод, нормативный метод, поперечный метод, факторы ценообразования.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях реформирования экономики Украины вопрос активизации промышленной политики встает с особой актуальностью. Ряд украинских ученых, таких как Амоша А.И. [1], Вишневецкий В.П. [1], Збарзская Л.А. [1], Чумаченко Н.Г. [2], Ляшенко В.И. [2] считают, что экономический уклад испытывает переход к неоиндустриализации. В связи с этим, возрастает роль промышленности и изучения факторов, влияющих на ее развитие в новых условиях. Государственная программа активизации развития экономики Украины на 2013-2014 годы также предусматривает направления развития промышленности за счет внедрения политики импортозамещения [3]. В этом контексте, вопрос изучения ценовой политики и методов установления цен на промышленную продукцию требует особого внимания, поскольку именно цена является фактором конкурентоспособности и стимулирования спроса.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Проблема маркетингового ценообразования занимают такие украинские и российские ученые, как: Балабанова Л.В. [4], Длигач А.О. [5], Есипов В.Е. [6], Тарасевич В.М. [7] и др. В работах этих ученых разработаны теоретические и методологические аспекты маркетингового ценообразования, сформированы четкие принципы и функции цены в маркетинге, обоснованы маркетинговые ценовые стратегии в зависимости от различных маркетинговых факторов. Однако, особенности маркетингового ценообразования в промышленности в период перехода к неоиндустриализации изучены недостаточно и требуют более детального рассмотрения.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью написания данной статьи является формирование маркетингового подхода к обоснованию факторов и методов ценообразования промышленного предприятия в период перехода к неоиндустриализации.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Промышленная продукция относится к рынку факторов производства и необходима для создания товаров или услуг. В связи с этим, особенности ценообразования на данном рынке связаны именно со спецификой рынка факторов производства, что проявляется в следующем:

- производственный характер спроса на данном рынке, то есть спрос определяется конъюнктурой на рынках потребительских товаров, для производства которых используется промышленная продукция;

- субъектами рынка выступают предприятия-производители и предприятия-потребители, а также посредники и государственные организации, приобретающие промышленную продукцию для создания товаров или услуг;

- для рынка промышленных товаров характерно явление монополии (наличие на рынке только одного покупателя), которая на практике не существует на рын-

ках потребительских товаров;

- некоторые виды промышленной продукции используются длительное время, поэтому предприятию-потребителю в большей степени важна не только цены покупки, но и цена потребления;

- полезность промышленной продукции можно оценить количественно на основе параметров, фиксируемых в технической документации (производительность, мощность и т.п.);

- на промышленном рынке объемы продаж продукции и цены зависят не только от свойств товара, но и прочих факторов, например организации послепродажного обслуживания клиентов, имиджа предприятия и других элементов коммерческой деятельности;

- покупатель на рынке промышленной продукции наиболее чувствителен к цене в том случае, когда ему предстоит купить ресурсы, которые нужны для изготовления новой продукции.

Эти факторы формируют общую специфику и направленность промышленного рынка. Рассмотрим, как изменяется содержание факторов ценообразования в условиях перехода к неоиндустриализации. Традиционная теория маркетинга выделяет три основных фактора ценообразования, к которым относят: спрос, затраты и конкуренцию. Существует также большое разнообразие второстепенных факторов ценообразования, к которым относят: уровень государственного регулирования цен, количество посредников, жизненный цикл товара и т.п. Однако, переход к политике неоиндустриализации характеризуется рядом особенностей экономического развития, которые отражаются на содержании классических факторов маркетингового ценообразования и проявляются в следующем.

Во-первых, неоиндустриализация характеризуется высоким уровнем внедрения инноваций и трансфера технологий, что подтверждают статистические данные инновационной политики промышленных предприятий в Украине. В 2011 году их количество возросло до 1327, темп роста за 3 года составил 114% [8].

Во-вторых, в эпоху активного промышленного развития многих стран мира сложилась тенденция к укрупнению и концентрации капитала в промышленно-финансовых группах (ПФГ) и транснациональных корпорациях (ТНК). Это значительно способствует оттоку капитала из страны, росту количества фиктивных сделок, уменьшению поступлений в бюджет, монополизации рынка и отсутствия реальных инвестиций. Каналом скрытого вывоза средств из экономики разных стран мира, в том числе и Украины является трансфертное ценообразование, которое применяется при осуществлении экспортно-импортных операций между предприятиями, входящими в одну ПФГ, в рамках которой одно предприятие расположено в стране происхождения, а другое является нерезидентом.

В настоящем в Украине осуществляются регулирования трансфертного ценообразования. В Налоговом кодексе [9] и в Законе Украины № 2515 «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно правил трансфертного ценообразования» [10], который

вступил в силу с 1 сентября 2013г., предусмотрены механизмы трансфертного ценообразования, соответствующие стандартам международного права.

В-третьих, в период перехода к неоиндустриализации, наблюдается четкая специализация страны в системе международного разделения труда. Место Украины в международном разделении труда обусловлено следующими особенностями развития ее национальной экономики: уровнем развития научно -технического прогресса и внедрения инноваций; степенью внедрения системы трансфера технологий в базовых отраслях промышленности, структурой спроса на мировом рынке на украинские товары; проникновением транснациональных корпораций в украинскую экономику, способствующих ее капитализации. Тем не менее, украинская экономика находится на низших ступенях в структуре международного разделения труда, вследствие того, что развитие экономики страны соответствует третьему технологическому укладу.

Специфика украинской экономики проявляется также в существенных структурных деформациях в промышленности, в первую очередь в соотношении между высокотехнологичными и материально-сырьевыми отраслями. На мировом рынке высокотехнологичной продукции, доля Украины составляет 0,1%, что значительно ниже по сравнению с Китаем (35%), Германией (13,7%), США (12,6%), Сингапуром (11%), Японией (10,5%) и Россией (0,4%).

В-четвертых, мировая тенденция развития глобальных цепочек создания стоимости. Глобальные цепочки создания стоимости являются современными формами производственно-сбытовых отношений, которые связывают предприятия разных стран мира. Привлечение национальных товаропроизводителей к таким цепочкам предоставляет возможности для вхождения в новые глобальные производственные структуры и, как следствие, - совершенствование производственных процессов и продуктов на инновационной основе.

В-пятых, в условиях неоиндустриализации все большее значение в экономическом развитии приобретает формирование промышленных кластеров. Успехи одних компаний, связанных между собой в рамках цепочки формирования спроса, способствуют оживлению связанных с ним компаний. Например, в США это компании, работающие в области программного и аппаратного компьютерного обеспечения, в Японии - это электронная техника и автомобилестроение. В Украине вопросами теоретического и практического характера внедрения кластерных структур уже более 15 лет занимается Международная Фонд содействия рынку (МФСР), г. Киев. На сегодня в стране действует 35 кластеров в разных регионах.

В контексте вышеперечисленных особенностей, присутствующих неоиндустриализации, было сформулировано их влияние на изменение факторов ценообразования, что отражено в таблице 1.

В результате трансформационных сдвигов в экономике происходит изменение содержания факторов ценообразования, которые влияют на выбор метода установления цены в промышленном предприятии.

Подходы к установлению цен на промышленную продукцию основаны на применении метода калькулирования себестоимости продукции. В зависимости от отраслевых особенностей применяются три основных метода калькулирования себестоимости, которые используются при определении цен на промышленную продукцию:

1. *Показный метод* распространен в единичном или мелкосерийном производстве. В данном случае калькулируется отдельный производственный заказ на одно или несколько изделий. В состав себестоимости включаются издержки, связанные с изготовлением данного заказа, а также часть затрат по обслуживанию производства и управлению всего предприятия, рас-

пределенные на заказ пропорционально выбранной базе (например, пропорционально заработной плате или трудоемкости выполненных работ) [11].

Таблица 1 - Факторы ценообразования в условиях перехода к неоиндустриализации

Факторы маркетингового ценообразования	Содержание фактора в условиях перехода к неоиндустриализации
Затраты	Материальные затраты лежат в основе формирования стоимости товара. Наряду с этим возникает система трансфертного ценообразования, которая способствует формированию сверхприбылей в ТНК и перетоку капиталов из одной страны в другую.
Конкуренция	Наблюдается использование различных методов ценообразования в различных условиях конкурентной борьбы и типов рынков (монополия, олигополия, полиполия, монополия). Неоиндустриализация не исключает параллельное существование информационного пространства, в условиях которого наблюдается высокая гибкость в установлении и изменении цены. Кроме того, на уровне конкурентной борьбы, скорость освоения инноваций стимулирует производство и предложение новой продукции.
Потребители	На рынке B2B: конкурируют за право владения инновационными технологиями, процессами, продуктами и товарами. На потребительском рынке: конкурируют за право владения товаром - новинкой или инновационной услугой.
Ценовая чувствительность и эластичность спроса	Ценовая чувствительность зависит от степени инновационной активности предприятий. Чем выше расходы на инновации, тем быстрее распространяется новая продукция и выше спрос на нее.
Государственное регулирование	Государство контролирует и регулирует цены за счет прямого и косвенного вмешательства. Особенно это необходимо в сфере налогового законодательства и трансфертного ценообразования.
Уровень каналов распределения товаров и услуг	За счет инновационной активности предприятия, количество участников в канале распределения может быть минимальной, что будет способствовать снижению цены на товар. В случае прямых продаж посредники отсутствуют вообще.

2. *Нормативный метод* применяется практически во всех отраслях промышленности и основан на следующих принципах:

- Расчет нормативной калькуляции на основе обоснованных норм затрат;
- Учет отклонений от норм с определением величины отклонений, места и причин их возникновения;
- Расчет фактической калькуляции путем суммирования себестоимости, рассчитанной по текущим нормам, отклонений от норм и изменений этих норм.

Нормативный метод калькулирования себестоимости предполагает разработку нормативов затрат в расчете на единицу продукции по всем видам издержек производства [11-13]. Учет отклонений от норм, предусмотренный данным методом, позволяет анализировать все факторы, которые влияют на издержки производства. Поэтому, данный метод можно использовать с целью управления себестоимостью.

3. *Попередельный метод* позволяет систематизировать издержки по переделу (фазе, циклу) и определять себестоимость полуфабрикатов, идущих на последующую обработку. Этот метод широко используется в таких отраслях, как: черная металлургия, химическая, текстильная, пищевая промышленность и др. Согласно данному методу, себестоимость единицы продукции определяется исходя из величины материальных затрат и затрат на обработку по всем переделам или складывается из стоимости полуфабрикатов, рассчитанной по каждому переделу отдельно [14].

Разновидностью попередельного метода является простой метод калькулирования себестоимости, кото-

ры применяется в добывающих отраслях промышленности и электроэнергетике. Согласно простому методу, калькулирование осуществляется только по одному переделу. При этом методе общие издержки на выпуск, включая расходы на обслуживание производства и управление, относятся непосредственно на себестоимость, разделив на количество добытой или произведенной продукции.

Рассмотренные методы калькулирования себестоимости могут использоваться для расчета:

1. Общих средних издержек или полной себестоимости единицы продукции. Сущность данного метода заключается в суммировании постоянных и переменных затрат и надбавки в размере нормативной прибыли. Калькуляция полной себестоимости рассчитывается по следующим статьям: сырье и материалы; возвратные отходы (вычитаются); покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера других организаций; топливо и энергия на технологические цели; заработная плата производственных рабочих; отчисления на социальные нужды; потери от брака; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; прочие производственные расходы; коммерческие расходы. Первые семь статей являются прямыми расходами, так как относятся на себестоимость единицы продукции, а остальные четыре – косвенными расходами, поскольку распределяются между всеми видами выпускаемой продукции пропорционально какой-либо экономической базе, например: трудоемкости работ, заработной плате рабочих и т.д.

2. Переменных средних издержек или неполной себестоимости. Сущность данного подхода заключается в расчете наценки к переменным издержкам для каждого вида продукции. При этом величина наценки (R_v) рассчитывается по следующей формуле (1):

$$R_v = (\Pi + FC) / VC \quad (1)$$

Где: R_v – величина наценки;

Π – прибыль предприятия на единицу продукции;

FC – постоянные издержки на выпуск единицы продукции;

VC – переменные издержки на единицу продукции.

Цена в этом случае будет рассчитываться по формуле (2):

$$P = AVC \times (1 + R_v) \quad (2)$$

Где:

P – цена единицы продукции;

AVC – средние переменные издержки на единицу продукции;

R_v – величина наценки.

Методика неполной себестоимости лежит в основе системы учета «Директ-костинг», согласно которой цена рассчитывается на основе переменных затрат, а постоянные затраты списываются на финансовый результат и уменьшают валовую прибыль предприятия. Разница между валовым доходом и величиной переменных затрат называется маргинальным доходом или суммой покрытия, за счет которой покрываются постоянные затраты.

Все вышеперечисленные методы ценообразования, которые применяются в промышленности, являются затратными. Их использование не учитывает уровень конкуренции, сложившейся на внутреннем и внешних рынках. Учитывая влияние глобализации на внутренние рынки, многие промышленные предприятия, особенно те, которые ориентированы на экспорт, испытывают ценовое давление конкурентов. Кроме основных факторов ценообразования, которые в маркетинге рассматриваются традиционно, на процесс формирования цен в промышленности, влияет ряд специфических факторов. Рассмотрим, специфические факторы, влияющие на формирование цен на промышленную продукцию на примере машиностроения.

1. Территориальное размещение предприятий машиностроительной промышленности. По характеру технологического процесса многие отрасли машиностроения тяготеют к районам высокой технической культуры. Совпадение источников сырья с местами потребления готовой продукции представляет собой оптимальный вариант размещения машиностроительных предприятий. В этом случае значительно сокращаются транспортные расходы по перевозке металла, машин и оборудования, возникают условия для установления связей между машиностроением и черной металлургией. Поэтому даже металлоемкие производства, дающие малотранспортбельную продукцию, часто тяготеют к районам потребления, что позволяет сократить транспортные издержки и конечную цену.

2. Специализация дает большие возможности для использования высокоэффективного производственного оборудования, а также средств автоматизации производственных процессов. Все это отражается на конечной цене промышленной продукции.

3. Научоемкость. Производство наиболее прогрессивной и сложной техники концентрируется в районах и центрах, обладающих высокоразвитой научной базой. Это способствует быстрому внедрению инноваций, что способствует стимулированию спроса и цен.

4. Трудоемкость. Производство машин требует очень больших затрат рабочего времени и высокой квалификации труда. Этот фактор также отражается на цене продукции.

5. Металлоемкость. Машиностроительный комплекс потребляет значительную часть черных и цветных металлов.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В статье сформирован маркетинговый подход к обоснованию факторов и методов ценообразования в промышленности. Рассмотрено содержание факторов ценообразования в период перехода к неоиндустриализации. Сформулированы основные черты неоиндустриализации, которые влияют на изменение факторов маркетингового ценообразования. Выделены специфические факторы маркетингового ценообразования, характерные для промышленных предприятий на примере машиностроения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амоша А.И., Вишневецкий В.П., Збарзская Л.А. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины // *Економіка промисловості*. – 2012. - № 1-2 (57-58). – с.3-33
2. Амоша О.І., Чумаченко М.Г., Ляшенко В.І. Перспективи неоіндустріальної трансформації економіки України та Донбасу // *Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети: тези доповідей і повідомлень Міжнародної науково-практичної конференції (Донецьк, 17 грудня 2010р.) / НАН України, Інститут економіки промисловості – Донецьк, 2010. – с. 3-6*
3. Постанова КМУ від 27 лютого 2013 р. № 187 Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки {З змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 459 від 03.07.2013}
4. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації: Монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак — Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. — 149с.
5. Длігач А.О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика: Навчальний посібник / А.О. Длігач — К.:ВД «Професіонал», 2006. — 304с.
6. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. 5-е издание / Под ред. В.Е. Есипова — СПб.: Питер, 2009. — 480с.
7. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия:

Учебник для вузов. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 320с.

8. Статистичний щорічник України за 2011 рік [Текст] / За ред. О.Г. Осауленка. – Київ: «Август Трейд», 2012 – 559 с. ISBN 978-966-2224-36-8

9. Налоговый кодекс Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profiwins.com.ua/ru/legislation/kodeks/1349.html>

10. Закон України №2515 «Про внесення змін до Податкового кодексу України стосовно правил трансфертного ціноутворення» // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profiwins.com.ua/ru/legislation/kodeks/1349.html>

11. Петрухина Е.Н. Основной подход при классифи-

кации затрат на производство продукции (работ, услуг) на предприятии // Вестник НГИЭИ. 2012. № 5. С. 68-76.

12. Бариев Б.Ф. Принципы построения учета затрат и ценообразования в ит-аутсорсинговой компании // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 4. С. 121-125.

13. Тимофеева К.А. Система показателей рентабельности // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 33-35.

14. Маркетингова цінова політика: Навчальний посібник / М.А. Окландер, О.П. Чукурна; За ред. М.А. Окландера. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 222 с.

MARKETING PRICING POLICY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE PERIOD OF PASSING TO NEOINDUSTRIALIZATION

© 2014

E.P. Chukurna, PhD Economics sciences, associate professor of marketing department
Odessa National Polytechnic University, Odessa (Ukraine)

Annotation: In the article, the analysis of marketing pricing methodology of industrial enterprise in the period of passing to neoindustrialization is conducted. The conclusion that the expense methods of prices establishment are widespread in industry was made. Specific factors influencing on prices establishment in an industrial enterprise were identified.

Keywords: prices methods of pricing, neoindustrialization, industrial enterprise, cost methods of pricing, custom method regulatory method poperedelny method, of pricing factors.

УДК 336.7

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ (ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ) НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (АПК)

© 2014

Д.А. Чушкаев, инженер-технолог
ОАО «АВТОВАЗ», Тольятти (Россия)

Аннотация: В данной статье предлагается рассмотреть методику бюджетирования на предприятиях агропромышленного комплекса как инструмент управления предприятиями данной отрасли, а также обоснована необходимость в применении инструментария финансового планирования. Дано описание способов и их применимости для агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: бюджет, методика, агропромышленный комплекс, управление финансами, планирование.

После перехода нашей страны от командно-административной к рыночной экономики для предприятий всех отраслей, в том числе и АПК существенно возросла необходимость бюджетирования, как основного инструмента для управления предприятием. Данная потребность возникла по причине различия вышеуказанных экономических систем. Основное отличие заключается в том, что ранее союзный центр при принятии решений опирался на такие формы управления, как комплексная программа научно-технического прогресса и его социально-экономические последствия на 20 лет. А также генеральную схему размещения и развития производительных сил страны на 15 лет [1, с.15]. Сегодня же вся тяжесть в принятии решений ложится на плечи руководителей предприятий, которые несут прямую ответственность за их последствия и выполнение.

Ввиду высокой значимости последних, все решения должны приниматься не просто на уровне высокой ответственности и интуиции, но и базироваться на фундаментальной методологической и теоретической основе. Только в этом случае принятые решения будут если не наиболее верными, то с наибольшей вероятностью максимально приближены к тем, которые в действительности должны были бы приняты. Фундаментально-теоретической основой планирования является планомерность. При описании планомерности в экономической литературе понимается общественно-экономическая согласованность труда, как в пространстве, так и во времени. Реализация планомерности осуществляется планированием. П.Д. Половинкин дает следующее определение планированию «Процесс определения и реализации будущей модели функционирования национального хозяйственного комплекса в целом, его структурных подразделений на основе предвидения, целенаправленной сознательной деятельности, заклю-

чающейся в постоянном поддержании рациональной динамичной пропорциональности и эффективном использовании имеющихся потенциально возможных ресурсов» [2, с.29]. Планирование, если его понимать в более широком смысле – предвидение. То есть опережающее проецирование действительности в будущем, которое базируется на знании природы процессов, которые непосредственно это будущее создают. Различают три формы предвидения: гипотеза, прогноз, план, которые различаются степенью конкретностью и способностью силой воздействия на проекцию. Гипотеза базируется на уровне общей теории. Основой прогноза является конкретно-прикладная теория. И наконец, план – это четкая постановка цели и конкретное отображение событий направленное на проекцию. Ввиду высокой степени значимости принимаемых решений, а соответственно и необходимостью максимального снижения доли риска в бюджетировании применяются методы прогнозирования и планирования.

Прогнозированием деятельности предприятия АПК является комплекс методов и процедур проведения вероятностной и многоценарной оценки значений основных показателей хозяйственной деятельности предприятия в проекции на будущее. В тех случаях, когда оценка является достаточно достоверной, а не вероятностной принятие решение перетекает в зону планирования. С целью более конкретного определения границ каждого из способов стоит сказать, что основной отличительной особенностью планирования от прогнозирования, является возможность существенного влияния на проекцию. Отличительной характеристикой планирования в АПК, является охват всех сфер социально-экономической деятельности: научно-техническую, организационно-технологическую, экологическую и т.д. В совокупности с двумя достаточно самостоятельными сторонами плани-

рования:

-организационная, которая описывает процессы периодичности подготовки и корректировки, сроков подготовки и корректировки планов.

-содержательная, которая несет ответственность за результаты планирования, подразумевает определение алгоритмов, мест получения исходной информации, экономического смысла и наконец, результатов [3, с.207].

Делает процесс планирования достаточно громоздким в виду большого количества возникающих связей, но в тоже время этот процесс является логически обоснованным и имеет максимальную степень устойчивости. К методам планирования относят: балансовый, нормативный, программно-целевой. Зачастую они носят название традиционных. К ним же относятся методы экономико-математического моделирования.

Балансовый метод на всей иерархической лестнице планирования считается основным. Идея его заключается в построение связей между ресурсами предприятия и его потребностями, обеспечение пропорциональности и сбалансированности всех его составных частей. Для разных стадий разработки различают прогнозные, плановые и отчетные балансы. Достоинством прогнозным балансов является использование их в качестве основы для расчетных показателей по развитию предприятия. В плановых балансах, проводится их технико-экономическое обоснование. Отчетные же служат базой данных, своеобразной историей для использования ее информации для проекций на будущий период развития предприятия. Значимое место в АПК занимают балансы продукции животноводства и растениеводства. Баланс продукции растениеводства состоит из двух разделов. В первом отображается остаток на начало периода и поступления по его итогам. Во втором описываются расход по направлениям: продажа продукции с разбивкой по видам, на корма и посевные и т.п. При этом в остатке всегда существует так называемый страховой фонд, который так же имеет свои способы расчета, обусловленные в основном степенью риска на предприятии. Так как особое место в балансах отводится научному обоснованию продуктивности животных и растений, значительные успехи в этих отраслях описаны в научных работах [4]. Данные балансы служат основой для успешного развития предприятия в случае их соблюдения. Еще одним несомненным достоинством балансов, является наглядность в остатках сельскохозяйственного инструментария, который служит основой выполнения плановых показателей. Все балансы используемы в ходе планирования обосновываются применением дифференцированной систем аналитических расчетов и синтетических показателей развития экономики, что позволяет дополнительно предпринимать меры по страхованию рисков путем заключения договоров поставки на приемлемых условиях с учетом дисконтирования плановых показателей.

Нормативный метод носит свое названия по причине базирования на нормах и нормативах. Норма (от лат. norma — значение — «правило»)[6]. Нормативом является расчетная величина затрат рабочего времени, денежных и материальных ресурсов, применяемых в нормировании трудовой, производственной деятельности предприятия. То есть предельно допустимый размер ресурсов, необходимый для изготовления единицы продукции, либо выполнения работ установленного качества в принятых единицах измерения. Нормой, является величина описывающее размер расхода ресурсов на единицу продукции, на предприятиях использующих эталоны. Нормы имеют конкретное внутриотраслевое назначение, либо при большей детализации внутрипроизводственное. Которое определяется для каждого предприятия на определенный период времени, при заданных условиях. Имея важную социально-экономическую роль, нормы должны регулярно проверяться на соответствии возможных внутриотраслевых свойств. Нормативы же характеризуют степень потребления ре-

сурса, иными словами это поэлементная составляющая нормы, составляющей удельное потребление ресурса на единицу изготавливаемой продукции. Нормативы являются важной составляющей в ходе составления и регламентации не только производственной, но и управленческой деятельности на предприятиях АПК. Являясь сравнительными характеристиками, нормативы служат базой для проведения сравнительного анализа предприятия как внутри предприятия, так и на фоне конкурентов. Отличительной чертой нормативов от норм служит возможность их «длительного» использования, причем в различных отраслях, при соответствии рациональности их составляющей в части внешних условий. В совокупности нормы и нормативы образуют систему плановых показателей описывающих экономическую и финансовую деятельность, являясь нормативной базой для планирования[1, с.35]. В условиях рынка применение норма и нормативом, становится важным инструментом в снижении производственных издержек. То предприятие АПК, которое достигает максимального снижения издержек при сохранение остальных характеристик в необходимых пределах, приобретает наибольшие конкурентные преимущества. Образующую нормами и нормативами плановую систему, применяемую для планирования на предприятиях, можно объединить в группы в соответствии со следующими классификационными признаками: виды ресурсов, стадии производства, выполняемые функции, время действия, сфера распространения, методы разработки, форма выражения степень детализации, численные значения, целевое назначение [2, с. 53-56]. Данная классификация позволяет все многообразие норм и нормативов преобразовать в систему обеспечивающую производство нужной продукции заданного качества и выполнение доходов и расходов предприятия в целевых значениях.

Основной идеей программно-целевого метода, является создание системы плановых решений, выявляющей проблемы планово-экономической, технологической проблем в развитие предприятия и выработку методики для достижения плановых значений с учетом имеющихся ресурсов. В ходе использования данного метода обязательным является определение цели, средств, исполнителей и ресурсы. Являясь одной из форм применения планирования в развитии предприятия, данная система должна соответствовать нескольким основным критериям, а именно: иметь взаимосвязь конечных целей с планом стратегического развития предприятия, иметь подчиненность всех применяемых проектов общей цели, наличие единого центра управления наделенного необходимыми компетенциями и правами. Программно-целевой метод образует систему связей между целями и задачами на предприятии, которая пронизывается все временные интервалы. Не только укрупняя единую целевую ориентацию, но укрепляя расчеты в результате отображения в них обратной связи. Несмотря на все свои достоинства применение данного метода необходимо в совокупности с усилением балансовых расчетов и использовании прогрессивных норм и нормативов. Ввиду выполнения целенаправленности, данный метод позволяет произвести взаимосвязь от долгосрочных показателей к среднесрочным, краткосрочным и наконец, годовым. Данный метод не то, чтобы отображает в нужных показателях сам объект планирования, он более служит «штурманом» ведущим предприятие к поставленной цели через систему организационно-экономических взаимосвязей.

Проявляя себе во всех процессах планирования, программно-целевой метод находит свое отражение так же в: разработке систем планов на основе стратегии компании, рациональной организации планового процесса, обосновании систем плановых показателей, формировании комплексных разделов планов, разработке социально-экономических и иных перспективных программ. Таким образом, данный метод управляет всеми сферами

плановой деятельности на предприятии. Так же наиболее ценное свое значение данным методом проявляется в незаменимой его применимости для вывода предприятий АПК из кризисного состояния.

Метод оптимального планирования базируется на моделировании. То есть воспроизводстве существующей системы на специально разработанном аналоге или модели. Ввиду того, что моделирование базируется на аналогиях и подобиях, поэтому в случаях высокой сложности получаемые модели имеют абстрактный, математический характер, но с сохранением основных особенностей моделируемой системы. Математические модели широко применяются в самых различных отраслях знаний. Математическая модель представляет собой перенесение свойств системы в уравнение, либо систему уравнений, которые описывают требуемые характеристики системы. Ввиду своей природы математическое моделирование нашло свое широкое применение в экономическом планировании. Причиной данного является базирование данного способа на точных системах показателей, которые отображают основные производственные стороны предприятий АПК особенно в части издержек. Математическое моделирование так же служит инструментом для проверки гипотез, предложений изучения экономических систем. Для этого необходимо всего лишь придать экономическому процессу вид экономически-математической задачи и решить ее на компьютере. Данное качество незаменимо в виду основных тенденций текущей рыночной деятельности с постоянно меняющимися трендами, а как следствие ужесточение сроков принятия решений.

Основной оптимизационный планирования послужило математическое планирование, разделе математике, основанном на математическом поиске оптимальных решений. Или как еще можно сказать, системе неравенств и уравнений, подчиненных определенной функции, решением которой служит наиболее оптимальный вариант. Но так как основной целью данного способа является также наглядность протекающих изменений, функции не должны быть перегружены. Что может возникнуть по причине слишком высокой степени детализации системы. Но и с другой стороны при излишней абстракции систем, полученный в ходе расчетов результат будет неприемлем, причем его некорректность невозможно будет определить вплоть до результатов, на решение которых или вернее сказать достижение, было направлено моделирование. По существу моделирование хоть и является основой для классификации агроэкономических моделей, но в тоже время недостаточно, ввиду необходимости установления характера экономических объектов. Крупнейшими по масштабу народнохозяйственные объекты, это агропромышленный комплекс, сельское хозяйство в составе АПК. Модели их описывающие относятся к макроэкономическим. Далее следуют региональные объекты: республики, районы, области. И относятся к региональным агроэкономическим. На нижнем уровне расположены предприятия, и их филиалы, подразделения. Описанием их выступают производственные агроэкономические модели. По целевому назначению модели разделяют для анализа тенденций, тестирования состояния производства, в части принятия решений экономического и хозяйственного направления в части классификаций учитывают структуру модельных построений и математический аппарат моделирования. По структуре различают одно- и многофакторные, одно- и многоблочные, одно- и многокритериальные. Состав определяется количеством переменных необходимых к учету в ходе расчета для принятия решений. По информационным характеристикам модели разделяют на статистические и нормативные, детерминированные и стохастические. Поскольку система моделей представлена совокупностью логических, информационно связанных процессов в ходе построения системы моделей необходимо соблюдение следующих принципов:

- принцип развития, который требует постоянного развития системы моделей и ее совершенствованием. В результате добавления новых систем отображающий их развитие и прогрессирование. Для его соблюдения необходимо соответствующее развитие математического и информационного обеспечения.

- принцип единства, то есть необходимость увязки всего комплекса моделей в системе блоков.

- принцип относительной автономности. В ходе данного принципа рассматривается выделение отдельных элементов для независимого расчета без влияния их на общую систему.

- принцип соответствия и адаптации. «Тело» структуры должно соответствовать продолжительности процесса планирования. Соответственно модели разного уровня определенного длительностью процесса планирования будут различаться детализацией. Так как системы не являются жесткими в результате изменения методологии, модели необходимо корректироваться с учетом изменений.

Помимо общепринятых существуют и специфические, к ним относятся:

- ориентация на выходной результат, а именно получение точных числовых значений.

- необходимое разнообразие, задачей которого является более полное отображение системы моделей.

- взаимное дополнение, состав каждого является необходимостью следующего уровня детализации.

- увязка моделей. Возникающая меж модельная связь носит логический, информационный и алгоритмический характер [1, с.38].

Общепринятые и специфические методы также образуют взаимосвязь, дополняя друг друга, основываясь на базе системного подхода. Так же необходимо отметить, что все вышеперечисленные системы не могут применяться к абсолютно всем системам в АПК.

Финансовое планирование должно быть постоянным процессом, создающим благоприятную среду для выработки альтернативных подходов, а также позволяющим вносить изменения быстро и легко. Как правило, если система бюджетирования не работает, то от нее, либо стоит отказаться, либо привести ее в порядок, что и делают большинство компаний, каждая решает для себя самостоятельно по какому пути идти, и любой из вариантов, правильный [5-14].

Вышерассмотренные методы планирования относятся к бюджетированию как к финансовому планированию, непосредственно через планы, в роли которых и выступают бюджеты. Система управления предприятием состоит из последовательной связанной цепочки: принятие решения - организация его выполнения - контроль за процессом выполнения - обратная связь для корректировки или процесса выполнения [15]. Для внедрения процесса бюджетирования на предприятии АПК в первую очередь необходимо определиться с целью функционирования предприятия, а именно для чего данное предприятие создавалось. Данная цель носит название миссии компании и фиксируется в соответствующей документации, а именно в «Положение о миссии компании». В данном документе описывается цели создания предприятия, основные его ценности, способы достижения. На основании положения о миссии компании формируется стратегическая цель компании, в том числе финансовая, которая так же находит свое отражение в соответствующих документах установленного на каждом предприятии формата. После того как мы определились с основным направлением деятельности предприятия необходимо составить, либо повторно провести анализ организационной структуры компании и зафиксировать его в «Положение о структуре компании», можно считать, что начало положено. Для того чтобы бюджетное управление работало необходимы условия работоспособности всех его этапов. В данном случае аналогия с циклом управления полная. «Поставить», настроить,

добиться регулярного выполнения, корректного с точки зрения предприятия АПК в виду имеющихся специфик. Весь процесс, возможно, разбить на пять этапов:

1. На основании организационной структуры предприятия формируется финансовая структура предприятия.

2. Формируется бюджетная структура предприятия. В экономической литературе на данном этапе рекомендуется провести обоснование и выбор бюджетных показателей, а так же методов прогнозирования и планирования и вышеописанных.

3. На данном этапе совмещается бюджетная и финансовая структуры предприятия с целью закрепления ответственности за каждым центром финансовой ответственности (ЦФО), за исполнение соответствующих бюджетов и их статей. Данная ответственность должна носить персональный характер, то есть иметь конкретное лицо, с которого в дальнейшем будет спрашиваться результат.

4. Бюджеты необходимо разработать как первоначально, так и закрепить данное на регулярной основе. Алгоритмы разработки бюджетов должны не просто соответствовать особенностям деятельности предприятия, но и учитывать те возможности по информационному обеспечению, которое на данном предприятии возможно. В связи с этим одновременно с первого по третий этап проводится настройка управленческого учета. Информация из последнего и станет основой при разработке бюджетов и их дальнейшего анализа.

5. Организуется анализ исполнения бюджетов и принятие соответствующих по результатам данного анализа управленческих решений.

Окончательным процессом постановки бюджетирования является разработка документов, в которых фиксировались все достигнутые результаты, а так же описывались шаги их достижения. Такими документами являются регламенты. Основные причины в их необходимости:

- являются основанием для совершения и контроля действий, а так же предписывать совершение однократных действий при наступлении определенных обстоятельств.

- описывают последовательность действий необходимых для достижения определенных результатов, согласования их друг с другом, то есть организации процесса в определенной логической последовательности.

В результате мы получаем два вида регламентных документов:

1. «Положение» - документ, описывающий определенный этап бюджетирования. Так в случае составления документа «Положение о бюджетировании», документ отобразит: основные понятия и общие положения бюджетирования, структуру бюджетов, принципы организации, принципы консолидации и контроля исполнения бюджета, методологию бюджетного процесса, установленную нормативную документацию.

2. «Регламент», отличительной особенностью от первого документа, служит описание процессов по достижению результатов описанных в «Положении». Как пример: «Регламент бюджетирования», включает указания по процедуре формирования общего бюджета предприятия, описывает шаблоны для форм бюджетов, порядок и сроки составления, согласования и контроля за исполнением, устанавливает ответственных структурных подразделений.

Ввиду того, что любое предприятие является «мягкой» системой, так как его образуют люди, а на предприятиях АПК еще и животные, поведение которых однозначно определить бывает не всегда возможно. Особое внимание при постановке бюджетирования на предприятиях агропромышленного комплекса следует уделить первоначальной миссии создания данной отрасли и ее развития. Данное позволит максимально снизить долю

прогнозируемых показателей переведа их в плановые, то есть те, которые возможно достичь с наибольшей степенью вероятности. В подведении итогов необходимо сказать, что бюджетирование требует значительных усилий на стадии его внедрения и создает дополнительную нагрузку на первом этапе, но как только данный процесс отлажен не только руководство предприятия, но и рядовые сотрудники в полном составе не захотят работать по-другому. Фактором вызывающим возможный негатив могут оказаться цифры, но сама природа бюджетирования станет естественной. И последовательное, корректное внедрение процесса бюджетирования создаст единую систему и заставляет финансовое планирование работать.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Терновых К.С. Планирование на предприятии АПК. – М.: КолосС, 2007.
2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование. Учебник. – изд. 2-е испр. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2001.
3. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е. Бюджетирование: шаг за шагом. - Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2007.
4. Курилова А.А. Анализ влияния факторов, влияющих на продажи и производство транспортных средств // Международный технико-экономический журнал. 2011. № 2. С. 30-35.
5. Курилова А.А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях автомобильной промышленности // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 36. С. 18-26.
6. Шмыгов А.Ф. Понятие и сущность финансового планирования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 176-181.
7. Чушкаев Д.А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 36-39.
8. Гришова И.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 22-25.
9. Шмыгов А.Ф. Финансовое планирование как отражение стратегии предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 33-36.
10. Курилов К.Ю. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 2. С. 19-23.
11. Петроченкова Д.С. Анализ процесса бюджетирования в системе планирования промышленного предприятия // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 149-156.
12. Михайлов Н.И. Правовые средства активизации деятельности производственно-хозяйственных (финансовых) комплексов в инновационной сфере экономики России // Правовая политика и правовая жизнь. 2011. № 4. С. 75-80.
13. Вождаева Н.Г. Планирование сельскохозяйственной деятельности как фактор менеджмента в условиях ВТО // Вестник НГИЭИ. 2013. № 7 (26). С. 31-39.
14. Латанова Е.В., Курилова А.А. Понятие финансовой стратегии и этапы ее формирования // Балтийский гуманитарный журнал. 2012. № 1. С. 16-18.
15. Википедия. Сводная энциклопедия: [сайт]. URL: <http://wikipedia.ru> (дата обращения: 17.01.2014).

METHOD FORMATION SYSTEMS BUDGETING (FINANCIAL PLANNING)
BY ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX (AIC)

© 2014

D.A. Chushkaev, engineer
JSC «AVTOVAZ», Togliatti (Russia)

Annotation: In this article proposes a methodology to consider budgeting for enterprises of agroindustrial complex as a tool of enterprise management industry, as well as the necessity to use financial planning tools. A description of the methods and their applicability to the agroindustrial complex.

Keywords: budget, method, agriculture, financial management, planning.

УДК 658

МНОГОФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

© 2014

А.А. Шерстобитова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В современных экономических условиях, при росте энергетических затрат, высоком износе основных средств в жилищно-коммунальном хозяйстве возрастает необходимость в поиске механизмов энергосбережения в социально-значимой отрасли экономики.

Ключевые слова: энергоэффективность, жилищно-коммунальное хозяйство, затраты, финансирование, критерий, экономическая эффективность.

Актуальность предлагаемой модели заключается в необходимости поиска путей решения проблемы энергоэффективности, озвученной в законодательных документах Правительства РФ, где отражаются основные направления повышения энергоэффективности потребления в жилищно - коммунальном хозяйстве: выполнение малозатратных мероприятий, направленных на ликвидацию причин неэффективной эксплуатации энергетического оборудования и инженерных сетей; реализация быстрокупаемых общепромышленных энергосберегающих технологий и специальных инвестиционных проектов, связанных с коммунально - бытовой сферой, с учетом особенностей регионов [1, 2].

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) - это отрасль экономики, обеспечивающая необходимые условия жизнедеятельности человека, влияющая на социальную и политическую обстановку в стране, являющаяся одним из мощнейших потребителей энергетических ресурсов, которые необходимо экономить. На рисунке 1 показана структура ЖКХ, которая представляет собой систему и включает объекты жилищного фонда, производственные объекты, общественные объекты, инженерные системы водоснабжения, отопления, канализации, вентиляции, освещения и другие системы; объекты коммунальной энергетики, подготовки и подачи потребителям воды, тепла и других коммунальных услуг. Рассмотрим более подробно влияние каждой составляющей системы.

Объекты жилищного хозяйства были и остаются приоритетной потребностью человека, на протяжении всего его существования. Наличие качественного жилья особенно значимо в странах с жесткими климатическими условиями, к которым, безусловно, относится и Россия. Отсутствие комфортных жилищных условий ведет к деградации личности в социуме. Таким образом, качественные жилищные условия относятся к числу ключевых позиций в развитии общества и определяют не только благосостояние индивидуума, семьи и социума в целом, но и в значительной степени характеризуют государство и страну в мировом сообществе.

Инженерные системы состоят из внутреннего инженерного оборудования, а также подводящих коммуникаций, сетей и сооружений коммуникационного назначения, обеспечивающих подачу энергоресурсов.

Коммунальная энергетика, или коммунальное хозяйство, входит в состав энергетической системы Российской Федерации, работа которой осуществляется тепловыми электростанциями (ТЭС); гидроэлектростанциями (ГЭС); атомными электростанциями (АЭС) и котельным оборудованием. Наиболее распространенными в Российской Федерации, вырабатывающими около 80 % электроэнергии, являются тепловые электростанции. Основной обобщающей характеристикой жилищно-коммунальных услуг является их необходимость для функционирования системы жизнеобеспечения городов и населенных пунктов. Поэтому, важнейшей особенностью ЖКХ является направленность его деятельности на удовлетворение первоочередных потребностей населения и предприятий в коммунальных услугах. На рисунке 2 показана схема анализа состояния современного ЖКХ. Как видно из рисунка, результатом анализа является вывод о необходимости нового ЖКХ с позиции эффективности его функционирования. Низкое качество оказываемых услуг потребителю в регионе приводит к возникновению социальных, экономических и экологических проблем. Поиск механизмов эффективного управления энергосбережением жилищно-коммунального хозяйства в регионе и стремление повысить качество оказываемых услуг населению, поставили перед руководством ЖКХ целый ряд проблем, одной из которых является определение оптимального соотношения «поставщик – потребитель – цена-качество». Для этого пришлось уточнить такие экономические категории как «качество» и «качество работы ЖКХ» и ввести понятие «эффективного ЖКХ».

Качество объекта, процесса или услуги рассматривается квалитологией – общей наукой о качестве.

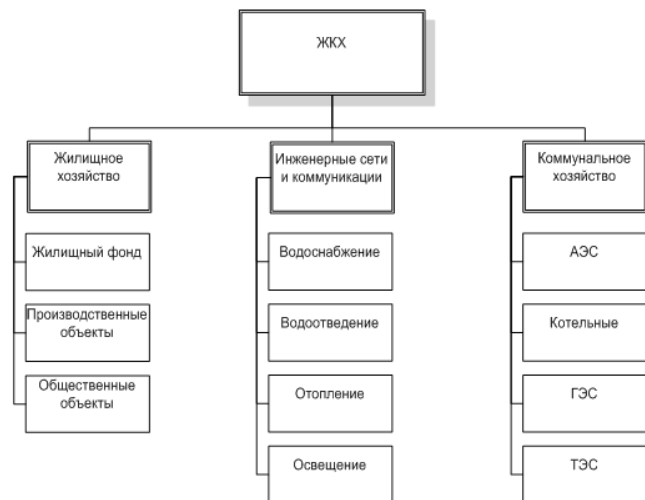


Рисунок 1 - Структура ЖКХ

Качество, на основе анализа исследований ряда авторов, есть «свойство объекта (процесса или услуги), удовлетворяющее потребителя». Таким образом, качество ЖКХ – такая деятельность и такой уровень оказываемых услуг, который удовлетворяет потребителя. Для измерения качества оказываемых ЖКХ услуг населению, необходимо ввести показатели качества деятельности ЖКХ и критерии их оценки.

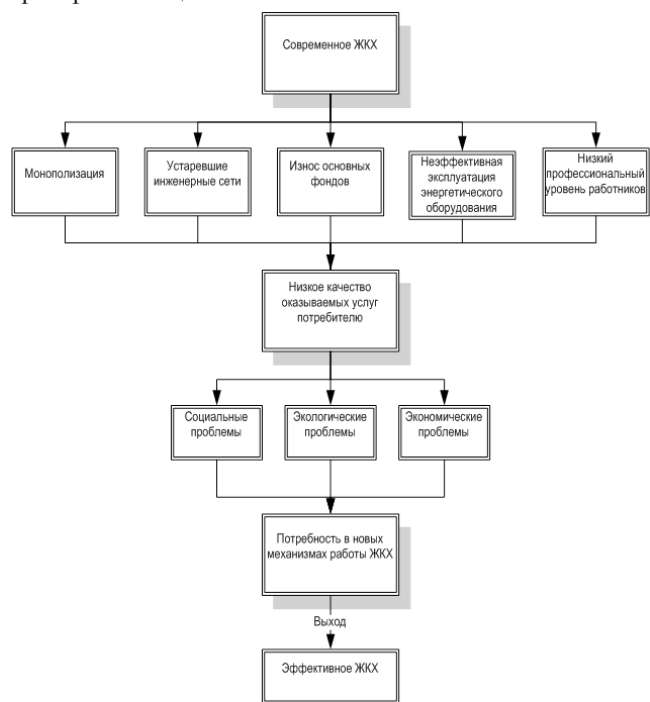


Рисунок 2 - Анализ состояния современного ЖКХ

Критерий (от греч. criterion) – показатель, признак, на основании которого формируется оценка качества экономического объекта, процесса, мерило такой оценки. Например, критерий эффективности характеризует уровень эффективности системы, а критерий оптимальности – насколько система близка к оптимальному состоянию [4].

Рассмотрим показатели качества ЖКХ формируемые на разных уровнях управления и опишем критерии их оценки в зависимости от требований государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики». Под эффективностью понимается относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта. Эффективность определяется как отношение эффекта (эффект – достигаемый результат в его материальном, денежном, социальном выражении), результата к затратам, расходам, обусловившим и обеспечившим его получение.

Экономическая эффективность в современной энциклопедии рассматривается как результативность производства, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами труда. Частные показатели экономической эффективности производства - производительность труда, фондоотдача и материалоёмкость продукции. В решении проблемы оптимизации энергопотребления особое значение приобретает такая экономическая категория как «энергетическая эффективность», повышение которой характеризуется максимизацией конечных результатов производства при фиксированных затратах энергоресурсов. Данная категория имеет объективный характер. С ее помощью можно установить причинно-следственные связи, тенденции изменения показателей энергопотребления и отразить производственные отношения в разрезе рационального использования энергоресурсов на производство продукции (выполнения работ, услуг).

Эффективность управления энергосберегающими ресурсами, в соответствии с программами и Концепцией

развития и модернизации ЖКХ для эффективного проведения жилищно-коммунальной реформы в новых экономических условиях (таблица 1), направлена на регулирование энергетических отношений в обществе. Она определяется различными критериями деятельности ЖКХ на стратегическом (общегосударственный уровень политического управления), специфическом (уровень отраслевой, видовой, типовой) и региональном (учет потребностей и интересов населения регионов, муниципалитетов). Обозначение таких критериев позволяет выделить из них наиболее актуализированные на данном этапе общественного развития России.

Таблица 1 - Показатели качества работы ЖКХ

Уровни управления	Планируемые действия	Критерии
1. Стратегический уровень.	1. Повышение качества услуг населению и надежности энергообеспечения ЖКХ. 2. Разработка и реализация энергосберегающих технологий и специальных инвестиционных проектов. 3. Экономия топливно-энергетических ресурсов в ЖКХ.	1. Снижение расходов бюджетов всех уровней на функционирование коммунально-бытовых организаций. 2. Снижение затрат населения на оплату отопления, электро и водоснабжения за счет сокращения непроизводительных расходов и потерь энергоресурсов и воды. 3. Экономия топлива.
Тактический уровень	1. Реализация комплекса финансово-экономических и организационных мероприятий, направленных на своевременное обеспечение жилищно-коммунального хозяйства сезонными и текущими запасами топлива.	1. Экономический эффект после компенсации затрат на создание энергосберегающих мощностей.
Оперативный уровень	1. Оптимальное размещение поставщиков и потребителей энергии. 2. Снижение издержек 3. Снижение износа оборудования	Снижение тарифов на энергоносители

Анализ таблицы показывает, что основными направлениями повышения энергоэффективности ЖКХ являются выполнение мероприятий, направленных на ликвидацию причин неэффективной эксплуатации энергетического оборудования и инженерных сетей; реализация быстроокупаемых общепромышленных энергосберегающих технологий и специальных инвестиционных проектов, связанных с коммунально - бытовой сферой, с учетом особенностей регионов.

Перед тем, как предложить модель эффективности ЖКХ, рассмотрим процесс производства, передачи и потребления энергии в ЖКХ, который можно разделить на 3 этапа. На первом этапе, в энергосистему поступает топливо, преобразуясь в энергию. На втором этапе, энергия распределяется и транспортируется по сетям. На третьем этапе потребитель получает энергию и потребляет ее. Следует отметить, что повышению энергетической эффективности в ЖКХ мешает на первом этапе высокая доля устаревших низко экономичных котлов с КПД 60-70%. Количество котлов, исчерпавших свой ресурс, превысило уровень в 20%. В результате, растут ремонтные затраты, не удается обеспечивать приемлемое техническое состояние энергетического оборудования, возрастают потери топлива, электрической и тепловой энергии. На втором этапе необходимо подчеркнуть неудовлетворительное состояние значительной части электрических и тепловых сетей. Износ последних в малых городах и населенных пунктах достиг 65-70%, жители самарского региона удалены от энергоустановок и вынуждены платить высокую стоимость транспортных расходов, также следует отметить нерациональное размещение сетей от источника к потребителю. На третьем этапе потребитель получает энергию, однако она также используется неэффективно, из-за больших тепловых потерь в зданиях.

Поэтому, для организации процесса постоянного роста энергетического потенциала, включающего в себя более рациональное и эффективное его использования на всех стадиях экономического цикла, предлагаем, как один из вариантов, модель энергоэффективности жилищно-коммунального хозяйства (рисунок 3). В модели предложена интеграция контроля и управления энерго-

эффективностью трех составляющих: энергосистемой, системой энергообеспечения и системой потребления энергии.

Контроль и управление энергоэффективностью системы ЖКХ						
Энергосистема		Система энергообеспечения			Потребитель энергии	
Э(т)	Э(ОбиТ)	Э(из)	Э(со)	Э(р)	Э(из)	Э(тз)

Э(т) – эффективность использования топлива
 Э(ОбиТ) – эффективность работы оборудования и использования новых технологий
 Э(из) – эффективность измерений
 Э(со) – эффективность сетевого оборудование
 Э(р) – эффективность размещения
 Э(тз) – эффективность теплозащиты зданий
 Э(д) – денежный эквивалент энергии
 Рисунок 3 - Трехуровневая многофакторная модель эффективности ЖКХ

Таким образом, необходимо сделать следующие выводы:

1. ЖКХ является социально-экономической системой, эффективная и качественная работа которой является необходимой и значимой как для индивидуума, так и для государственного имиджа на мировой арене.

2. Качественная работа ЖКХ невозможна без устранения существующих проблем в отрасли, а именно: низкого качества предоставляемых услуг, низкой надежности коммунальных сетей; высокого износа основных средств, устаревшего оборудования и коммуникаций, отсутствие эффективных систем учета.

3. Для определения качества работы ЖКХ должны быть сформированы критерии, позволяющие оценить показатели качества оказываемых услуг и сформировать адекватную цену на услуги, в соотношении «затраты-качество».

4. Практическая значимость предложенной модели заключается в попытке автора учесть требования ко всем составляющим и определить критерии их оценки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2013 N 512-р «Об утверждении государственной программы

«Энергоэффективность и развитие энергетики»

2. Глухова Л.В. Разработка систем управления инновационной деятельностью предприятий региона // Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 4. С. 289-294.

3. Глухова Л.В., Глухова А.А. Управление формированием и развитием инновационного потенциала предприятий в условиях кризиса // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2009. № 17. С. 107-112.

4. Глухова Л.В. Определение приоритетов государственной поддержки управления и развития функционирования национальной инновационной системы // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2010. № 9. С. 118-122.

5. Глухова Л.В., Шерстобитова А.А. Некоторые аспекты управления развитием экономических систем // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 1[27]. С. 29-34.

6. Глухова Л.В. Управление затратами на качество функционирования социально-экономических систем // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 6. С. 21-26.

7. Глухова А.А. Математическая модель энергообеспечения потребителей в Самарском регионе // Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 4. С. 188-190.

8. Лисин Е.М., Стриелковски В., Григорьева А.Н., Анисимова Ю.А. Современные подходы к разработке моделей рынков электроэнергии и исследованию влияния рыночной силы на конъюнктуру энергорынка // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 188-197.

9. Николаева Е.И. Исследование взаимосвязи категорий, определяющих эффективность ЖКХ региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 41-48.

10. Комиссарова Л.А. Реформирование системы финансирования жилищно-коммунальной сферы // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 70-80.

11. Павлова Е.В. Сущность производных финансовых инструментов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 3. С. 214-217.

MULTIFACTOR MODEL TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

© 2014

A.A. Sherstobitova, candidate of economical sciences, associate professor of chair «Finance and kredit»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: In today's economic environment, increasing energy costs, higher depreciation of fixed assets in the housing and communal services is a growing need in the search for power saving mechanisms in socially important sectors of the economy.

Keywords: energy efficiency, housing and utilities, costs, funding criteria, economic efficiency.

УДК 338.24

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РАСЧЁТОВ

© 2014

В.В. Шнайдер, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Российский государственный гуманитарный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье анализируются вопросы внедрения и развития единой системы управленческого учета налоговых расчетов, рассматриваемые в рамках ее экономической сущности, а так же возможностей повышения конкурентоспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации.

Ключевые слова: информация; управленческий учет; налоговый учет; бухгалтерский (финансовый) учет; управленческое решение; прибыль; финансовая устойчивость.

Современные условия нестабильной экономики и продолжение адаптации к международным стандартам финансовой отчетности коренным образом изменяют взгляды на систему бухгалтерского (финансового), налогового и статистического учета, а также на информационную систему обеспечивающую их необходимыми данными. Руководителям высшего звена для принятия эффективных управленческих решений недостаточно данных, сформированных только системой бухгалтерского (финансового) учета, требуется более оперативная информация, способствующая корректировать и сокращать время в принятии управленческих решений. Следовательно, вопрос о необходимости внедрения системы управленческого учета и контроля обусловлена требованием времени и недостаточностью информации для принятия оперативно-стратегических управленческих решений.

Одной из главных задач коммерческой организации является использование имеющихся у неё в распоряжении ресурсов и их максимальной отдачей в производственном процессе. Значит, необходимость в информации о наличии таких ресурсов является приоритетной. Оперативный процесс внедрения и развития единой системы управленческого учёта и налоговых расчётов коммерческой организации позволяет своевременно принимать управленческие решения в рамках налогообложения на основании:

- непрерывного отражения информации об исчисленных и уплаченных суммах налогов;
- мониторинга изменений законодательства;
- планирования налоговых расходов;
- анализа отклонения и выявления факторов.

На основании вышеизложенного, руководителями принимаются эффективные управленческие решения, положительно влияющие на финансовый результат деятельности коммерческой организации.

Рассмотрение методологических вопросов, связанных с определением экономической сущности системы управленческого учета относительно налоговых расчетов, выражающейся через основные задачи, методы и результаты функционирования данной системы на любом предприятии является актуальным направлением.

Актуальность рассматриваемой проблемы определяется и недостаточной освещенностью этого вопроса в экономической литературе, а так же наличием ряда сложностей при внедрении системы управленческого учета налоговых расчетов. Сюда же можно включить и отсутствие единой концепции управленческого учета налоговых расчетов, что предопределило выбор темы данного исследования.

Безусловно, обоснование экономической сущности системы управленческого учета налоговых расчетов, которая раскрывается через ряд задач, методов, используемых показателей и других аспектов, выявляющих необходимость функционирования такой системы в рамках любого экономического субъекта, на данном этапе развития общества обуславливается необходимостью имеющей экономическую окраску. Научную новизну представляют следующие направления:

1) назрела необходимость в понятийном аппарате, так как единой трактовки понятия «управленческий

учет» нет.

2) необходимо систематизировать значение и понятие «система управленческого учета налоговых расчетов» как вида деятельности в коммерческой организации, управляющего налоговыми платежами (оптимизация налогообложения исходя из особенностей деятельности конкретного предприятия; составление управленческой отчетности; анализ и сбор всей необходимой информации; организация налогового планирования и прогнозирования и т.д.);

3) требует обоснования необходимость внедрения управленческого учета для целей налогообложения в системе коммерческой организации;

4) следует выделить основные задачи и методы системы управленческого учета налоговых расчетов.

Уточнение основных понятий, которые используются в бухгалтерском (финансовом), управленческом и налоговом учете, в раскрытии специфики ведения управленческого учета налоговых расчетов, в обосновании внедрения данной системы на предприятиях, а так же в представлении основных задач этой системы указывает на теоретическое обоснование актуальности темы исследования в рамках нашей статьи.

Система управленческого учета налоговых расчетов коммерческой организации – это учет направленный на минимизацию затрат, максимизацию доходов и как следствие этого повышения конкурентоспособности.

Управленческий учет непосредственно взаимосвязан со всеми сферами деятельности предприятия, в нем детализируются показатели бухгалтерского (финансового) учета, что позволяет использовать информацию для целей эффективного и оперативного управления деятельностью хозяйствующего субъекта [1].

Весомый вклад в разработку теории управленческого учета среди российских учёных экономистов внесли такие ученые, как: 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 учетом следует понимать интегрированную систему учета, 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 данный вид учета является необязательным и официальным, законодательно установленным определением нет, так что все определения этого термина имеют место в системе экономической науки.

В отличие от необязательности ведения управленческого учета в учетной системе коммерческих организаций обязательны бухгалтерский (финансовый) и налоговый учет, обусловленных законодательством. Налоговый учет тесно связан с бухгалтерским (финансовым) учётом, однако не тождественен ему, что определено некоторыми существенными различиями. Учёт для целей налогообложения основан на правилах по начислению и уплате налогов, законодательной базой

являются Налоговый кодекс РФ, законы и инструкции ФНС и др.

Необходимо рассмотреть систему управленческого учета в разрезе налоговых расчетов и определить ее экономическую эффективность. В большинстве хозяйствующих субъектов налоговые платежи представляют значительную долю в расходах организации. Следовательно, вопросам оптимизации налогообложения необходимо уделять особое внимание, то есть упор сделать на уменьшение налоговых платежей законными способами. Нужно только правильно применять эти способы и обладать максимально полной информацией обо всех показателях, необходимых для исчисления и уплаты налогов. В этой связи, рекомендуется использовать систему управленческого учета в разрезе налоговых расчетов [2]. Она будет представлять собой систему или процесс сбора, группировки, контроля и анализа информации, которая необходима для целей оптимизации налогообложения, а так же принятия эффективных и грамотных управленческих решений в сфере налоговых платежей. Иными словами, управленческий учет для целей налогообложения выступает как информационная система, которая обслуживает процесс принятия управленческих решений относительно налогообложения и его оптимизации.

Симонов Д.В. под налоговыми расчетами (затратами) понимает совокупность расчетов по налоговым платежам в бюджет, а так же расходы коммерческой организации, связанные с возникновением и исполнением обязанностей по уплате налогов, сборам и других обязательных платежей перед бюджетом [3]. Поэтому все налоговые затраты коммерческой организации рационально разделить на прямые и косвенные.

К прямым затратам относятся такие налоговые обязательства, как:

1) текущие налоговые платежи (налог на прибыль организаций, НДС, налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог и т.д.) [1];

2) налоговая задолженность и претензии налоговых органов (штрафы, пени, неустойки).

Косвенные затраты можно классифицировать на внутренние и внешние. К внутренним налоговым затратам можно отнести:

- обслуживание «налогового жизненного цикла» коммерческой организации (учет, планирование, налоговый учет, подготовка налоговых деклараций, налоговый анализ, налоговые споры и т.д.);

- затраты на налоговое управление;

- расходы на автоматизацию учета;

- расходы на привлечение налогового консультанта, в обязанности которого входит не только разработка и обоснование применения эффективного налогового режима, корпоративной налоговой политики и налогового бюджета, но и осуществление налогового планирования, прогнозирования и бюджетирования, тем самым, обеспечивая выполнение внешнего налогового контроля и т.д.

К внешним косвенным затратам Симонов Д.В. относит расходы по кредитам на финансирование налоговой задолженности и претензий налоговых органов, затраты, которые связаны с кассовым разрывом в результате неудачного налогового планирования и бюджетирования, а также расходы на услуги налогового аудитора [3].

Прямые затраты, формирующие налоговую нагрузку коммерческой организации, имеют наибольший удельный вес в совокупных налоговых затратах, поэтому их учет и анализ имеют важное значение для эффективной оценки и оперативного принятия управленческих решений.

Несмотря на то, что информационная связь между бухгалтерским (финансовым) и управленческим учетом не регламентируется законодательными нормами и стандартами, но информация управленческого учета налоговых расчетов должна быть согласована и сопоставима с информацией бухгалтерского (финансового)

и налогового учета. О их взаимосвязи свидетельствует единство в достижении цели финансово-хозяйственной деятельности, т.е. увеличение прибыли и приоритетных позиций в прогнозном будущем. Возможности осуществления прогноза на предстоящий период для коммерческой организации посредством взаимодействия управленческого учета налоговых расчетов и существующей системы учёта неоспоримы, так как планирование и прогнозирование налоговых расчетов коммерческой организации имеет большое влияние на принятие эффективных управленческих решений. Эффективность управленческих решений всецело зависит от получения необходимой оперативной и достоверной информации. Следует учесть, что управленческий учет налоговых расчетов позволяет системно рассмотреть внутри предприятия необходимое оперативное планирование анализа и контроля по управлению налоговыми платежами.

Направленный на минимизацию затрат управленческий учет налоговых расчетов оценивает текущее состояние коммерческой организации и реализовывает поиск внутренних её ресурсов и возможностей для решения стратегических задач. При этом задача управленческого учета и анализа налоговых расчетов состоит в обеспечении управленческого аппарата коммерческой организации необходимой для управления и контроля информацией и возможностью выполнения других функций учетно-аналитической системы налоговых затрат. Применение системного подхода к взаимодействию управленческого анализа (как концепции управления) и управленческого учета (как концепции информационной поддержки управления) делает возможным снижение риска принятия ошибочных управленческих решений в сфере налогообложения. Не стоит забывать тот факт, что управленческий учет налоговых расчетов как социально-экономическое явление динамичен в своем развитии: постоянные изменения в законодательстве о налогах и сборах предполагают их ежедневный мониторинг и корректировку применяемых на предприятии показателей [3]. Кроме того, расширяются функции управленческого учета налоговых расчетов, увеличивается набор решаемых им задач, а применяемые им методы становятся разнообразнее.

Следует выделить основные задачи управленческого учета налоговых расчетов:

а) направленность на достижение поставленной задачи;

б) непрерывное и полное отражение показателей, связанных с налогообложением;

в) постоянный мониторинг законодательной базы;

г) предоставление оперативных данных вышестоящему руководству;

д) разработка, анализ и выбор эффективных вариантов налогообложения;

е) анализ и оценка фактических показателей с плановыми показателями (уплаченные суммы налогов, исчисленные суммы налоговых платежей).

Из основных методов управленческого учета в разрезе налоговых расчетов, выделяют методы и приёмы бухгалтерского (финансового) учета (счета документация, отчетность), статистического учёта, экономического анализа (индексный метод, факторный анализ и т.д.) и другие.

В заключении статьи необходимо акцентировать внимание на экономической сущности системы управленческого учета налоговых расчетов, которая в современных условиях жёсткой конкуренции является необходимым дополнением к системам налогового и бухгалтерского (финансового) учета. Следует отметить, что экономическая сущность системы управленческого учета налоговых расчетов заключается в обоснованности и эффективности управленческих решений в части налоговых затрат (платежей), занимающих значительную долю во всей сумме затрат коммерческой организации.

И их законное снижение будет способствовать увеличению прибыли и повышению финансовой устойчивости и конкурентоспособности коммерческой организации, тем самым экономически обоснована необходимость внедрения системы управленческого учета налоговых расчетов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Денисов А. Ю. Налоговая схема России. – М.: Дело и сервис, 2010. – 72 с.
2. Бодрова Т.В. Теория и методология формирования учетной системы для целей налогообложения: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.12.- Орел, 2008. – 50 с.
3. Симонов Д.В. Развитие системы управленческого учета и анализа налоговых затрат: автореф. дисс. ... к-та экон. наук: 08.00.12.- Орел, 2013. – 24 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013)
5. Никифорова Е.В., Шумилова И.В. Внутренний аудит в организации: виды, задачи, функции. Аудиторские ведомости. 2006. № 7. С. 20.
6. Никифорова Е.В. Публичная бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций: учебное пособие. Самара, 2003.
7. 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.
8. Крамин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В. Инвестиционная привлекательность региона как основа разработки и реализации регионального инвестиционного проекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 293-300.
9. Шнайдер В.В. Особенности механизма формирования инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 38-40.
10. Корчагин П.В., Яшина А.О. Концептуальные основы формирования творческого потенциала орга-

низации в условиях повышения инвестиционной привлекательности региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 4 (30). С. 31-36.

11. Леонов В.А. Повышение инвестиционной привлекательности региона в результате подготовки и проведения крупных спортивных мероприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 46-50.
12. Григорьев Е.В. Инвестиционные возможности и репутационные риски в процессе формирования политического имиджа // Правовая политика и правовая жизнь. 2012. № 3. С. 64-70.
13. Курилов К.Ю. Повышение рыночной капитализации как цель финансовой стратегии коммерческого предприятия // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 11-15.
14. Сутягина Н.И. Повышение инвестиционной привлекательности рынка жилищно-коммунальных услуг // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 129-143.
15. Латанова Е.В., Курилова А.А. Понятие финансовой стратегии и этапы ее формирования // Балтийский гуманитарный журнал. 2012. № 1. С. 16-18.
16. 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.
17. Васильчук О.И. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 8-10.
18. Булавко О.А., Крепчук Е.И. «Директ-костинг» как важнейшая подсистема управленческого учета // Самарский научный вестник. 2013. № 4. С. 33-36.
19. Чушкаев Д.А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 36-39.
20. Шумилова И.В., Павелкина Е.В. Проблемы учета нематериальных активов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 48-50.

ADMINISTRATIVE ACCOUNT: PROBLEMS AND DECISIONS OF TAX CALCULATIONS

© 2014

В.В. Шнайдер, candidate of economical science, associate professor
of the chair «Economy and management»
Russian State Humanitarian University, Tolyatti (Russia)

Annotation: The questions of introduction and development of the single system of administrative account of tax calculations, examined within the framework of her economic essence, are analysed in the article, and similarly possibilities of increase of competitiveness and financial stability of commercial organization.

Keywords: information; administrative account; fiscal accounting; record-keeping; administrative decision; profit; financial stability.

НАШИ АВТОРЫ

Ажаман Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента и управления проектами».
Адрес: Одесская государственная академия строительства и архитектуры, 65029, Украина, Одесса, ул. Дидрихсона, 4.
Тел.: 3 (8067) 306-50-64
E-mail: ag_irisya@ukr.net

Богомяккова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика производства»
Адрес: Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) им. М.И. Платова, 346400 Россия, Новочеркасск,
ул. Просвещения, 132
Тел.: (8635) 22 08 06
E-mail: el_strel@mail.ru

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

Власова Елена Валериевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Ушакова, 59
Тел.: (8482) 53-91-83
E-mail: e.v.vlasova7@bk.ru

Голубев Альберт Константинович, кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятия
Адрес: Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова, 65029, Украина, Одесса, ул. Ковальская, 1.
Тел.: (+380) 7050333
E-mail: albert.golubev@mail.ru

Григорук Павел Михайлович, доктор экономических наук, профессор кафедры автоматизированных систем и моделирования в экономике
Адрес: Хмельницкий национальный университет, 27016, Украина, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11
Тел.: (+38067) 3517171
E-mail: violete@ukr.net

Гришова Инна Юрьевна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и финансово-экономической безопасности
Адрес: Одесская национальная академия пищевых технологий, ул. Канатная, 112, г. Одесса, Украина, 65039
Тел.: +380672606147
E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Дорожко Дарья Александровна, студент кафедры «Финансы и кредит».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
Тел.: 8 967 490 96 59
E-mail: sincerity.ru@mail.ru

Завгородняя Татьяна Павловна, доктор экономических наук, заведующая кафедрой автоматизированных систем
и моделирования в экономике
Адрес: Хмельницкий национальный университет, 27016, Украина, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11
Тел.: (+38098) 3817072
E-mail: zavgorodnya@ief.tup.km.ua

Задорова Татьяна Витальевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и корпоративное управление»
Адрес: Чебоксарский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
428034, Россия, Чебоксары, ул. Урукова, 8
Тел.: (8352) 45-68-44
E-mail: tativiti@yandex.ru

Захарченко Лолита Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия
Адрес: Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова, 65029, Украина, Одесса, ул. Ковальская, 1.
Тел.: (+380) 7050333
E-mail: iem_onaz@mail.ru

Игнатъева Евгения Васильевна, bachelor
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
Тел.: (8482) 59-62-38
E-mail: ijv1993@gmail.com

Ишина Ирина Валериевна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Теория финансов»
Адрес: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва, м. Златоустинский переул, 7.
Тел.: (8495) 623-57-25
E-mail: klepadog@mail.ru

Климова Елена Зуферовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Теории экономики»
Адрес: Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 603950, Россия, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23
Тел.: (831) 433-84-13
E-mail: mikhe-elena@yandex.ru

Козак Екатерина Богдановна, кандидат экономических наук, доцент Одесской национальной академии пищевых технологий.
Адрес: Одесская национальная академия пищевых технологий, 65039, Украина, г. Одесса, ул. Канатная 112
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: cccsev@mail.ru

Круглова Анастасия Викторовна, студент
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, Тольятти, улица Ушакова, дом 59
Тел.: 8 (927) 779-71-71
E-mail: anastasia94.nastya@mail.ru

Крюкова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики
предприятия
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65035 Украина, г. Одесса, ул. Пантелеймоновская, 13
Тел. +38 8 067 417 12 92
E-mail: Kryukovaia1@rambler.ru

Майданевич Юлия Петровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита
Адрес: Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, проспект академика Вернадского, 4
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Мащевич Татьяна Александровна, ассистент кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Херсонский национальный технический университет, 73040, Украина, г. Херсон, ул. Ворошилова 29
Телефон: (0552) 32-69-85
E-mail: tabars@mail.ru

Намитулina Анжела Захитовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
Адрес: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, М. Злоустинский пер., 3-а
Тел.: (495) 669-25-26
E-mail: n-anjela@rambler.ru

Никифорова Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор,
Адрес: Финансовый университет при Правительстве РФ, 125993, Москва, Ленинградский проспект, 49
Тел.: 89272683198
E-mail: nicki.Lena@yandex.ru

Никишкин Валерий Викторович, доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга
Адрес: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 117997 Российская Федерация, Москва, Стремянный пер., 36
Тел.: (499) 236-50-44
E-mail: valeriyunik@yandex.ru

Николаев Григорий Георгиевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»
Адрес: Уманский государственный университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: (095) 76-96-303
E-mail: kafedraetm@mail.ru

Николаева Мария Юрьевна, аспирантка
Адрес: Самарский государственный университет путей сообщения, 443022, г. Самара, Заводское шоссе 18
Тел.: 89277752432
E-mails mango2@mail.ru

Олейник Екатерина Андреевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»
Адрес: Уманский государственный университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: (095) 76-96-303
E-mail: olejnikkaterina05@rambler.ru

Павлова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
Тел.: 8 927 794 50 60
E-mail: elena.pavlova877@mail.ru

Погодина Татьяна Витальевна, доктор экономических наук, профессор, зам. зав. кафедрой по учебно-методической работе кафедры «Инвестиции и инновации»
Адрес: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993, Россия, Москва, ГСП-3, Ленинградский проспект, 49
Тел.: (8499) 270-22-15
E-mail: pogodina15@yandex.ru

Сергеева Валентина Владиславовна, аспирант кафедры «Экономическая теория»
Адрес: Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, 677000, Россия, Якутск, пр. Ленина, 1
Тел.: (4112) 49-69-20
E-mail: myltiko@rambler.ru

Скляр Роман Валериевич, соискатель
Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: 096 777 47 52
E-mail: rhardbc@yandex.ru

Стрельцов Владимир Семёнович, кандидат технических наук, доцент кафедры «Информационная безопасность, телекоммуникационные системы и информатика»
Адрес: Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) им. М.И. Платова, 346400 Россия, Новочеркасск, ул. Просвещения, 132
Тел.: (8635) 22 08 06
E-mail: el_strel@mail.ru

Стрельцова Елена Дмитриевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Информационная безопасность, телекоммуникационные системы и информатика»
Адрес: Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) им. М.И. Платова, 346400 Россия, Новочеркасск, ул. Просвещения, 132
Тел.: (8635) 22 08 06
E-mail: el_strel@mail.ru

Стрий Любовь Алексеевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга
Адрес: Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова, 65029, Украина, Одесса, ул. Ковальская, 1.
Тел.: (+380) 7050333
E-mail: lyubov.striy@mail.ru

Твердохлеб Анастасия Юрьевна, аспирант
Адрес: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993, Россия, Москва, ГСП-3, Ленинградский проспект, 49
Тел.: (8499) 270-22-15
E-mail: anastasiya.tverdokhleb@gmail

Твердохлебова Мария Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга
Адрес: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 117997 Российская Федерация, Москва, Стремянный пер., 36
Тел.: (499) 236-50-44
E-mail: tverdohlebova@yandex.ru

Типанов Владислав Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная торговля»
 Адрес: Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана, 03680, Украина, г. Киев, пр. Победы, 54/1
 Тел.: (044) 067-506-44-59
 E-mail: vlad_tipanov@mail.ru

Фрумина Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Теория финансов»
 Адрес: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва, м. Златоустинский переулок, 7.
 Тел.: (8495) 623-57-25
 E-mail: frumina@mail.ru

Чирва Галина Николаевна, старший преподаватель кафедры «Теории начального обучения»
 Адрес: Уманский государственный университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2
 Тел.: (095) 76-96-303
 E-mail: kafedraetm@mail.ru

Чукурна Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга
 Адрес: Одесский национальный политехнический университет, Одесса, 65000, Украина, г. Одесса, пр-т Шевченко, 1
 Тел.: (048) 705-84-43; 097 285 44 63
 E-mail: elenchukurna@yandex.ru; elenachukurna@gmail.com

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

Чушкаев Денис Александрович, инженер-технолог
 Адрес: ОАО «АВТОВАЗ», 445024, Российская Федерация, Самарская область, г. Тольятти, Южное шоссе, 36
 Тел.: (8482) 73-82-73
 E-mail: denischushkaev@yandex.ru

Шерстобитова Анна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
 Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14.
 Тел.: (8482) 53-91-83,
 E-mail: ya_anya@mail.ru

Шнайдер Виктор Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
 Адрес: Российский государственный гуманитарный университет, 445030, г. Тольятти, ул. Революционная 33
 Тел.: 89277758444
 E-mails: gerutti1881@mail.ru

OUR AUTHORS

Azhaman Iryna Anatoliivna, candidate of economical sciences, assistant professor of the chair «Management and Management by Projects».
Address: Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, 65029, Ukraine, Odessa, Didrihsona str., 4.
Tel.: 3 (8067) 306-50-64
E-mail: ag_irisya@ukr.net

Bogomyagkova Irina Vladimirovna, candidate of economic Sciences, associate professor of the chair “Economy of production of”
Address: South-Russian state Polytechnic University (NPI) M.I. Platov, 346400 Russia, Novocherkassk, st. Education, 132
Tel.: (8635) 22 08 06
E-mail: el_strel@mail.ru

Chukurna Elena Pavlovna, PhD Economics sciences, associate professor of marketing department
Address: Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine, Shevchenko St., 1, Odessa, Ukraine 65000
Tel.: (048) 705-84-43; 097 285 44 63
E-mail: elenchukurna@yandex.ru; elenachukurna@gmail.com

Churko Vadim, 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

Chushkaev Denis Aleksandrovich, engineer, JSC «AVTOVAZ»
Address: JSC «AVTOVAZ», 445024, Russian Federation, Samara region, Tolyatti, South Highway 36
Tel.: (8482) 73-82-73
E-mail: denischushkaev@yandex.ru

Chyrva Galina Nikolaevna, assistant professor of the chair «Chief learning theory»
Address: Pavlo Tychyna State Uman Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, str. Sadova 2
Tel.: (095) 76-96-303
E-mail: kafedraetm@mail.ru

Dorozhko Darya Aleksandrovna, student of “Finance and Credit”
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belarusian, 14
Тел.: 8 967 490 96 59
E-mail: sincerity.ru@mail.ru

Frumina Svetlana Viktorovna, candidate of economical science, associate professor of the chair “Theory of Finance”
Address: Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow, L. Zlatoustinskiy lane 7.
Tel.: (8495) 623-57-25
E-mail: frumina@mail.ru

Golubev Albert Konstantinovich, candidate of engineering sciences, professor, professor of department of economy of enterprise
Address: Odessa national academy of telecommunications named after A.S.Popov, 65029, Ukraine, Odessa, street Kovalskaya, 1.
Tel.: (+380) 7050333
E-mail: albert.golubev@mail.ru

Grishova Inna Yurjevna, doctor of Economic Sciences, professor of department «Economic Theory and Economic Security»
Address: Odessa National Academy of Food Technologies, 65039, Ukraine, Odessa, Kanatnaya street, 112,
Tel.: +380672606147
E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Hryhoruk Pavel Mikhaylovich, doctor of economics, professor of department of automated systems and modeling in economics,
Address : Khmelnytsky National University, 27016, Ukraine, Khmelnytsky, st. Institutskaya, 11
Tel.: (+38067) 3517171
E-mail: violete@ukr.net

Ignatieva Eugenia Vasilievna, a student of the II course
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, st. Belarusian, 14.
Tel.: (8482) 59-62-38
E-mail: ijv1993@gmail.com

Ishina Irina Valerievna, doctor of economic sciences, professor, head of the chair “Theory of Finance”
Address: Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow, L. Zlatoustinskiy lane 7.
Tel.: (8495) 623-57-25
E-mail: klepadog@mail.ru

Klimova Elena Zuferovna, candidate of economic sciences, assistant professor of the chair «Economy theory»
Address: Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, 603950, Russia, Nizhni Novgorod, Prospekt Gagarina, 23
Tel.: (831) 433-84-13
E-mail: mikhe-elena@yandex.ru

Kozak Ecatherine Bogdanovna, candidate of economic Sciences, associate professor
Address: Odessa National Academy of Food Technology, 65039, Ukraine, Odessa, street Cable car 112
Tel.: (+38050) 781-84-02
E-mail: cccsev@mail.ru

Kruglova Anastasia Viktorovna, student
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Tolyatti, Ushakova St, 59
Тел.: 8 (927) 779-71-71
E-mail: anastasia94.nastya@mail.ru

Kryukova Irina Alexandrovna, candidate of economic sciences degree, department of the economic theory and enterprise economy
Address: Odessa State Agrarian University, 65035, Ukraine, Odessa, Panteleymonovskaya street, 13
Tel. +38 8 067 417 12 92
E-mail: Kryukovaia1@rambler.ru

Maidanevych Yulia Petrovna, candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of accounting and audit
Address: Tavrida national University. V.I. Vernadsky, Simferopol, Prospekt Akademika Vernadskogo, 4
Tel.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Matsievich Tatiana Aleksandrovna, Assistant of «Finance and Credit»
Address: Kherson National Technical University, 73040, Ukraine, Kherson, st. Voroshilova, 29
Telephone: (0552) 32-69-85
E-mail: tabars@mail.ru

Namitulina Anzhela Zakhitovna, candidate of economical science, associate professor of the chair «State and municipal finance»
Address: Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, M. Zlotoustinsky, 3-a
Tel.: (495) 669-25-26
E-mail: n-anjela@rambler.ru

Nikiforova Elena Vladimirovna, doctor of economical science, professor,
Address: Financial university at Government of Russian Federation, 125993, Moscow, Leningrad boulevard, 49
Tel.: 89272683198
E-mail: nicki.Lena@yandex.ru

Nikishkin Valeriy Victorovich, doctor of economical science, professor, professor of marketing chair
Address: PRUE, 117997 Russia, Moscow, Stremyanny per., 36
Tel.: (499) 236-50-44
E-mail: valeriyunik@yandex.ru

Nikolaev Gregory Georgievich, candidate of economical science of the chair «Marketing and Business Management»
Address: Pavlo Tychna State Uman Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, str. Sadova 2
Tel.: (095) 76-96-303
E-mail: kafedraetm@mail.ru

Nikolaeva Mariya Yurievna, postgraduate student of Samara state University of Railways, Samara (Russia)
Address: 443022, G. Samara, Factory highway 18
Tel.: 89277752432
E-mails mango2@mail.ru

Oliynik Katerina Andreevna, candidate of economical science of the chair «Marketing and Business Management»
Address: Pavlo Tychna State Uman Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, str. Sadova 2
Tel.: (095) 76-96-303
E-mail: olejnikkaterina05@rambler.ru

Pavlova Elena Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate professor of the department of «Finance and Credit».
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belarusian, 14.
Tel.: 8 927 794 50 60
E-mail: elena.pavlova877@mail.ru

Pogodina Tatiana Vitalevna, doctor of economical science, professor, deputy of head of the chair
«Investment and innovation»
Address: Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional Education «Financial University under the Government of the Russian Federation», 125993, Russia, Moscow, GSP-3, pr. Leningradskiy, 49
Tel.: (8499) 270-22-15
E-mail: pogodina15@yandex.ru

Schneider Viktor Viktorovich, candidate of economical science, associate professor of the chair “Economy and management”
Адрес: Russian State Humanitarian University, 445030, г. Тольятти, ул. Революционная 33
Tel.: 89277758444
E-mails gerutti1881@mail.ru

Sergeeva Valentina Vladislavovna, postgraduate student of the department “Economic Theory”
Address: North-Eastern Federal University named after M.K. Ammosov, 677000, Russia, Yakutsk, Lenin st., 1
Tel.: (4112) 49-69-20
E-mail: myltiko@rambler.ru

Sherstobitova Anna Anatolievna, candidate of economical sciences, associate professor of chair «Finance and kredit»
Address: Togliatti state university, 445667, Russia, Togliatti, Belorusskaya st., 14
Tel.: (8482) 53-91-83,
E-mail: ya_anya@mail.ru

Sklyarov Roman Valerievich, applicant
Address: State Uman Pedagogical University named after Pavlo Tychna, 20300, Ukraine, Uman G., st. Sadovaia 2
Tel.: 096 777 47 52
E-mail: rhardbc@yandex.ru

Streltsov Vladimir Semenovich, candidate of technical sciences, associate professor of the chair “Information security, telecommunication systems and computer science”
Address: South-Russian state Polytechnic University (NPI) M.I. Platov, 346400 Russia, Novochoerkassk, st. Education, 132
Tel.: (8635) 22 08 06
E-mail: el_strel@mail.ru

Streltsova Elena Dmitrievna, Doctor of economic sciences, Professor of the chair “Information security, telecommunication systems and computer science”
Address: South-Russian state Polytechnic University (NPI) M.I. Platov, 346400 Russia, Novochoerkassk, st. Education, 132
Tel.: (8635) 22 08 06
E-mail: el_strel@mail.ru

Striy Lyubov Alekseevna, doctor of economic sciences, professor, professor of department of management and marketing
Address: Odessa national academy of telecommunications named after A.S. Popov, 65029, Ukraine, Odessa, street Kovalskaya, 1.
Tel.: (+380) 7050333
E-mail: lyubov.striy@mail.ru

Tipanov Vladislav Viktorovich, candidate of economic sciences, Associate Professor of the Chair “International Trade”
Address: Vadym Hetman Kyiv National Economic University, 03680, Ukraine, Kyiv, pr. Pobedy, 54/1
Tel.: (044) 067-506-44-59
E-mail: vlad_tipanov@mail.ru

Tverdohleb Anastasia Yurievna, post-graduate student

Address: Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional Education «Financial University under the Government of the Russian Federation», 125993, Russia, Moscow, GSP-3, pr. Leningradskiy, 49

Tel.: (8499) 270-22-15

E-mail: anastasiya.tverdokhlebl@gmail

Tverdokhlebova Maria Dmitrievna, candidate of economical science, associate professor of marketing chair

Address: PRUE, 117997 Russia, Moscow, Stremyanny per., 36

Tel.: (499) 236-50-44

E-mail: tverdokhlebova@yandex.ru

Velikaya Elena Gennadiyevna, 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

Vlasova Elena Valerievna, candidate of economic sciences, associate professor of the department «Finance and credit»

Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Ushakov St., 59

Tel.: (8482) 53-94-16

E-mail: e.v.vlasova7@bk.ru

Zadorova Tatiana Vitalevna, candidate of economical science, associate professor of the chair «Economy and the corporate administration»

Address: The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Branch in Cheboksary), 428034, Russia, Cheboksary, st.Urukova, 8

Tel.: (8352) 45-68-44

E-mail: tativiti@yandex.ru

Zaharchenko Lolita Anatolievna, candidate of economic sciences, associate professor, professor of department of economy of enterprise

Address: Odessa national academy of telecommunications named after A.S.Popov, 65029, Ukraine, Odessa, street Kovalskaya, 1.

Tel.: (+380) 7050333

E-mail: iem_onaz@mail.ru

Zavgorodnyaya Tatyana Pavlovna, ctor of economics, head of department of automated systems and modeling in economics,

Address : Khmelnytsky National University, 27016, Ukraine, Khmelnytsky, st. Institutskaya, 11

Tel.: (+38098) 3817072

E-mail: zavgorodnya@ief.tup.km.ua